جامعة جدارا
كلية القانون
قسم القانون

الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية في القانون الأردني

Mediation as an alternative commercial disputes resolution in Jordanian law

إعداد

خالد محمد طعامنه

إشراف

الدكتور منير هليل

قدمت هذه الرسالة إستكمالاً لمتطلبات منح درجة الماجستير في القانون الخاص

المملكة الأردنية الهاشمية

تموز/٢٠١١

قرار لجنة المناقشة

نوقشت هذه الرسالة وعنوانها :

الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية في القانون الأردني

Mediation as an alternative commercial disputes resolution in Jordanian law

وأجيزت بتاريخ 2011/7/20

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم:		التوقيع
الدكتور منير هليل	(رئيساً ومشرف)	
الأستاذ الدكتور فائق الشماع	(عضواً)	
الدكتورة نجلاء فليح	(عضواً)	

الإهـــــداء

إلى الذي كاد يلحق ليله بنهاره المعلم المربي الذي أمضى سني

عمره في البحث والتحصيل العلمي

الوالد العزيز الأستاذ الدكتور محمد الطعامنه.

إلى الأم الرؤوم

التي سهرت وما ملّت، وكدت وما سئمت.

إلى والديّ اللذين لم يتسلل إلى قلبيهما وهن أو سيطرت

عليهما وحشة ضميرٍ في سبيلي.

إلى عموم إخوتي لبنات أسرتي

فقد تآزرت جهودهم وتكللت بنجاحي.

إلى رفيق الدراسة وجليس مقاعد العلم أخٍ لي لم تلدهُ أمي

القاضي يزيد النوافله.

إلى كل هؤلاء أهدي نتاج فكري وعصارة جهدي

شكر وتقدير

وللأوطـــان فـــي دم كـــل حـــرٍّ يـــدٌ ســـلفت وديـــنٌ مـــستحقُ

إنما ترتقي الأمم بالأخلاق، وتعتز بالرجال، وتزدهرُ بالأعمال، كل ذلك نهلناهُ من معين مشرفي الدكتور منير هليل، وألفناهُ من كافـــة منتسبي هذا الصرح العلمي، فقد كان رصيدهم دائماً الشرف والكفاح والعطاء، لقد وضعتني هذه الكوكبة حقاً في موقفٍ كنت فيه عـــاجزاً عن الشكر، وإنني إذ عجزت عن الوفاء بما يستحقون، لأعدُ أن أكون الوفي الأمين، فلأردننا كل الحب ولهؤلاء النجوم كل الشكر والتقـــدير والعرفان بالجميل.

فهرس المحتويات

الموضوع	الصفحة
الإهداء	ج
الشكر	د
فهرس المحتويات	هـ
الملخص باللغة العربية	ز
المقدمة	١
الفصل الأول: ماهية الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية	٨
المبحث الأول: مفهوم الوساطة	١٠
المطلب الأول: تعريف الوساطة وأنواعها	١٠
المطلب الثاني: تمييز الوساطة عن غيرها من الأنظمة المتشابهة	٢٦
المبحث الثاني : السمات العامة للوساطة	٤٥
المطلب الأول: مزايا الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية.	٤٥
المطلب الثاني: عيوب الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية	٥٩
الفصل الثاني: أحكام الوساطة في تسوية النزاعات التجارية	٦٢
المبحث الأول: الأحكام الخاصة بالوسيط	٦٢
المطلب الأول : وسيط النزاعات التجارية	٦٢
الفرع الأول : التعريف بوسيط النزاعات التجارية وآلية اختياره	٦٣
الفرع الثاني: الشروط الواجب توافرها بوسيط النزاعات التجارية	٦٩
المطلب الثاني: التزامات الوسيط وحقوقه في تسوية النزاعات التجارية	٧٥
الفرع الأول: التزامات الوسيط في تسوية النزاعات التجارية	٧٥
الفرع الثاني: حقوق الوسيط في تسوية النزاعات التجارية	٨٣
المبحث الثاني: إجراءات الوساطة وانقضائها في تسوية النزاعات التجارية	٨٦
المطلب الأول: إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية	٨٦
الفرع الأول: المبادئ النظامية لعملية للوساطة	٨٦
الفرع الثاني: الإجراءات العملية للوساطة.	٩٠

الصفحة	الموضوع
١٠٣	المطلب الثاني: انقضاء إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية
١٠٦	الفرع الأول: تسوية النزاعات التجارية
١١٢	الفرع الثاني: عدم تسوية النزاعات التجارية
١١٦	الخاتمة
١١٧	النتائج
١٢٣	التوصيات
١٢٧	المراجع
١٣٩	الملاحق
١٧١	الملخص باللغة الإنجليزية

ملخص الرسالة

الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية في القانون الأردني

Mediation as an alternative commercial disputes resolution in Jordanian law

إعداد

خالد محمد طعامنه

إشراف

الدكتور منير هليل

تتناول هذه الدراسة موضوعاً في غاية الأهمية وهو الوساطة بوصفها وسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية في القانون الأردني، في وقت أصبح فيه اللجوء إلى الوسائل البديلة أمراً ملحاً لتلبية متطلبات التطورات المعاصرة، وتلبيةً لهذه المتطلبات أقر المشرع الأردني قانون الوساطة لعام ٢٠٠٦، نظم فيه موضوع الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات المدنية، إذ أسندت مهمة القيام بدور الوساطة إلى كل من قضاة إدارة الدعوى وقضاة الصلح، ووسطاء خصوصيين يتم تسميتهم من قبل رئيس المجلس القضائي بتنسيب من وزير العدل، وأخيراً وسطاء يتم اختيارهم من الأطراف أطلق عليهم إسم الوسطاء الاتفاقيين.

هدفت هذه الدراسة إلى بيان مدى ملائمة وفعّالية الوساطة كأسلوب جديد وبديل عن القضاء في تسوية النزاعات التجارية، فضلاً عن تعزيز دور الوساطة بوصفها وسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية في تخفيف العبء عن القضاء، وزيادة ثقة أطراف النزاع التجاري بأهميتها كوسيلة بديلة لتسوية نزاعاتهم.

وقد خلص الباحث من خلال هذه الدراسة إلى أن الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية تتمتع بمجموعة من المزايا والخصائص تجعلها أسلوباً ذا فائدة لأطراف النزاع التجاري، لانها تهدف إلى تحقيق مصلحة كلا طرفي النزاع فلا يكون هنالك طرف رابح وآخر خاسر بل يكون الطرفان رابحين، وعلى الرغم من هذه المزايا والخصائص إلا أن الباحث وجه بعض الأنتقادات إلى نصوص قانون الوساطة التي تحد من تطبيق الوساطة على النزاعات التجارية مقترحاً التوصيات المناسبة لتعدّيلها، الأمر الذي يتبين معه مدى ملائمة الوساطة في تسوية النزاعات التجارية في الأردن ومن أبرز هذه التوصيات :

١- تعدّيل قانون الوساطة من خلال النص على إلزامية الإحالة إلى الوساطة إذا كانت طبيعة النزاع تقتضي ذلك.

٢- تعدّيل قانون الوساطة بمنح قضاة البداية صلاحية الإحالة إلى الوساطة، فضلاً عن قضاة إدارة الدعوى وقضاة الصلح.

٣- تعدّيل قانون الوساطة بإضافة محكمتي الإستئناف والتمييز بحيث يصبح بإمكان أطراف النزاع إحالة النزاع المنظور من قبل محكمة الإستئناف أو محكمة التمييز بصفتهما محكمة موضوع إلى الوساطة.

٤- إفساح المجال أمام إنشاء مراكز وساطة متخصصة في تسوية النزاعات التجارية، ضمن شروط ومواصفات عالية، وتحديد جهة الإشراف على إعتماد عمل هذه المراكز، على أن يشترط معايير دولية لإعتمادها، وتكون هذه الجهة مسؤولة عن مساءلة الوسطاء في حال إرتكابهم لأيّة مخالفة.

المقدمة

لا بد من القول بدايةً بأنه يوجد في الدولة ثلاث سلطات: تنفيذية، وتشريعية، وقضائية، وتعبتر السلطة القضائية إحدى الدعائم الثلاثة التي يقع على عاتقها تحقيق العدالة بين أفراد المجتمع وصيانة حقوقهم شكلاً ومضموناً، وذلك من خلال الفصل في النزاعات التي تنشأ بينهم من خلال الأحكام التي تصدرها المحاكم[1]، والنظام الذي تعمل المحاكم من خلاله على فض النزاعات يطلق عليه تسمية نظام التقاضي، ونظراً للتقدم التكنولوجي الكبير الذي نشهده في وقتنا الحاضر في شتى مجالات الحياة، فقد أصبح العالم قرية صغيرة لا تعنيه الحواجز الوهمية بين البلدان، الأمر الذي ترتب عليه زيادةٌ في حجم الإستثمارات الأجنبية والمحلية وتشابك في العلاقات، وتعقيد في المعاملات، الأمر الذي أدى إلى إكتظاظ أروقة المحاكم بالقضايا المعروضة عليها، فترتب على ذلك بطء عملية التقاضي. وتجدر الأشارة إلى أن اللجوء إلى القضاء لتسوية النزاعات في الدول ذات النظام القضائي الأنجلوسكسوني مثل أمريكا يعد مكلفاً جداً، مقارنةً باللجوء إلى القضاء في الدول ذات النظام اللاتيني كالأردن فإنه أقل تكلفة، إلا أنه أكثر تعقيداً في الإجراءات.

لذلك أصبح البحث عن وسائل بديلة لحل النزاعات في وقتنا الحاضر امراً ملحاً وذلك لتلبية متطلبات التطورات المعاصرة التي لم تعدّ المحاكم قادرة على التصدي لها بشكل منفرد. ومع التطور المستمر في التجارة وما نتج عنها من تعقيد في المعاملات والحاجة الى السرعة والفعّالية في البت بالخلافات والتخصص من قبل من ينظر بهذه الخلافات أو يسهم في حلها، نشأت الحاجة

(١) اللمادة ٢٧، من الدستور الأردني وتعدّيلاته، لسنة ١٩٥٢، المنشور على الصفحة ٣، من عدد الجريدة الرسمية رقم ١٠٩٣، بتاريخ ٢٩٥٢/١/٨.

لوجود آليات قانونية يمكن للأطراف من خلالها حل خلافاتهم بشكل سريع وعادل وفعّال مع منحهم مرونة وحرية لا تتوفر عادة في المحاكم.

ومن الوسائل البديلة التي يمكن للأطراف اللجوء إليها التحكيم، والتفاوض، والتوفيق، والصلح، والوساطة التي هي موضوع هذه الدراسة، حيث تعدّ قديمة قدم الإنسان وإن لم تكن معروفة سابقاً كالنظام القانوني الحديث، بل كانت تطبق بشكلٍ تلقائي بين أطراف النزاعات، كما هو الحال في الحضارات القديمة كالفينيقية واليونانية والرومانية، كما كانت النزاعات قبل الإسلام تحال إلى شيوخ القبائل أو وجهائها ذوي المكانة الإجتماعية الذين كانوا يلجأون في حلها إلى طريقة الوساطة. كما أن الرسول (عليه الصلاة والسلام) إشتهر أيضاً بإتباع أسلوب الوساطة، وذلك في حادثة وساطته بين قبائل قريش في رفع الحجر الأسود إلى موضعه في الكعبة المشرفة، الذي يعدّ أكبر دليل على ذلك وقد شجع الإسلام على حل النزاعات بالطرق الودية ومنها الوساطة، فنزل في القرآن الكريم آيات تحث على ذلك فيما يتعلق بتسوية الخلافات بين الزوجين حيث قال تعالى: (وإن خفتم شقاق بينهما فابعثوا حكماً من أهله وحكماً من أهلها إن يريدا إصلاحا يوفق الله بينهما إن الله كان عليماً خبيرا) صدق الله العظيم(١).

وفي الأردن وإستجابة للعدد المتعاظم من القضايا المرفوعة أمام المحاكم وللمشاكل المتغيرة التي أثرت على المجتمع الأردني خلال العقدين الماضيين بتجربة أساليب وبرامج جديدة لإنجاز الهدف الأمثل بتحقيق العدالة لجميع الناس، كان لا بد من التفكير بأسلوب جديد ومتطور مساند للقضاء ويخفف العبء عنه، ونتيجة للتجربة المتراكمة للفريق الأردني المشكل من مجموعة من القضاة والمحامين من المجلس القضائي الأردني منذ الندوة الأولى عام ١٩٩٥ والندوات واللقاءات

---

(١) الآية ٣٥ من سورة النساء.

وحلقات النقاش اللاحقة مع الفريق الأمريكي المشكل من القضاة الأمـــريكيين ونقابـــة المحـــاميين الأمريكية في الأردن وفي مدينة سان فرانسيسكو في الولايات المتحدة الأمريكية التي جاءت ضمن برنامج التبادل القانوني بين المملكة الأردنية الهاشمية والولايات المتحدة الأمريكيـــة، فقـــد قـــدمت توصيات عديدة نتيجة للندوتين المنعقدتين خلال الفترة من ٢٢-٢٦ تموز ١٩٩٥، ومـــن ١٣-١٧ كانون الثاني ١٩٩٦، التي تضمن بناءً عليها صدور الإرادة الملكية السامية بالموافقة على صـــدور القانون المؤقت للوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم ٣٧ لسنة ٢٠٠٣، إلا أنه لم يحظَ بـــالتطبيق، لكن الوساطة في الأردن بدأت تشريعياً بصدور قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقـــم ١٢ لسنة ٢٠٠٦، ولا شك أن هذا القانون يطبق على النزاعات المدنية والتجارية منها، وبصدور هـــذا القانون بدأ تطبيق الوساطة في الأردن في ٢٠٠٦/٦/١ بإستحداث دائرة وساطة في محكمة بدايـــة عمان وبعد نجاحها فيها، قامت وزارة العدل بإستحداث دوائر وساطة في كل من محـــاكم بدايـــة (شمال عمان، وغرب عمان، وشرق عمان، وجنوب عمان، والزرقاء، وإربد، والسلط).

إن للوساطة بوصفها أحد الحلول البديلة لتسوية النزاعات التجارية أهمية كبيرة ولهـــا مـــن المبررات ما يجعلها من أكثر الحلول البديلة فاعلية في تسوية النزاعات التجارية، إذ أن وقـــوع أي نزاع بين الأفراد أو جماعات أو أرباب التجارة والصناعة وما شابهه من مهن أخرى، فإن مطلـــب المتنازعين هو حل النزاع بأقصر الطرق وأكثرها إيجابية وبأقل جهد ووقت وكلفة ممكنة، وأكثـــر سرية حفاظاً على سمعتهم. كما تستمد هذه الدراسة أهميتها من الإنتشار الواسع للتجـــارة بحيـــث أصبحت سمة من سمات الحياة العصرية، كما أن دراسة واقع التجارة وآليات حل نزاعاتها أمر في غاية الأهمية، وعليه لا بد من التأكد من تلك الآليات ودورها في خلق جو من الثقة والإستقرار لدى الشركات الأردنية والأجنبية المستثمرة، حيث تبدو الفائدة أعظم والفكرة أوضح إذا ما قارنا الوسائل والطرق المتبعة في حل النزاعات التجارية بطرق التقاضي العادية وما يتكبده أطراف النزاع مـــن جهد ووقت ونفقات ومدى ملائمة هذه الطرق للوضع الأقتصادي والتجاري الذي بحكم إنفتاحه على

العالم الخارجي تأثر بما يجري وشهد تطوراً سريعاً في مختلف مناحي الحياة وتزايداً ملحوظاً في عدد السكان، فضلاً عن زيادة حجم الإستثمارات المحلية منها والأجنبية. وكان من الطبيعي أن يرافق ذلك مزيدً من التشابك في العلاقات الإنسانية نتج عنها تطور كمي ونوعي في النزاعات التجارية التي اصبحت أكثر تعقيداً وغموضاً، وقد صاحب ذلك تضخم في أعداد الدعاوى التي تسجل أمام المحاكم، لهذا فقد اصبح مطلباً ملحاً التفكير بتيسير إجراءات التقاضي في المحاكم أولاً، وتطوير منهجية التفكير في حل النزاعات ثانياً، وذلك من خلال إيجاد حلول بعيدة عن ساحات المحاكم لفض تلك النزاعات من خلال فتح الطريق أمام الوساطة بأنواعها لتسوية بعض المنازعات بصورة ودية تعتمد على التوافق والتراضي بعيداً عن الحزم والإجبار دون أن يكون هناك غالب أو مغلوب ولا مخطئ أو مصيب ودون أن يترك أثراً في نفوس المتنازعين بشكل تراعى فيه السرعة المطلوبة والمصالح المتبادلة للمتنازعين.

ومن هنا فإن الوساطة كوسيلة بديلة عن القضاء من الأساليب الحديثة التي راجت واثبتت نجاحاً كبيراً في الكثير من الدول، حيث ساهمت بشكل مباشر في تخفيف العبء عن كاهل المحاكم، إلا أن الوساطة قبل أن تكون قانوناً كانت ولا تزال سلوكاً متجذراً في موروثنا الإنساني والعربي والإسلامي ومحبباً للنفس البشرية التي ترفض بطبيعتها فرض الأحكام عليها.

فالوساطة هي احد الطرق الفعالة لفض النزاعات التجارية من خلال إجراءات سرية تكفل الخصوصية بين أطراف النزاع وتقوم على محاولة تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع.

ولقد اخترت موضوع الوساطة بشتى أنواعها القضائية، والخاصة، والاتفاقية، في تسوية النزاعات التجارية، نظراً لإفتقار المكتبة القانونية الأردنية خاصة والعربية عامة لدراسات متخصصة في الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية. وإنطلاقاً من الأهمية البالغة لهذا

الموضوع تبين أن هناك حاجة للبحث في الوساطة كوسيلة بديلة عن القضاء لتسوية النزاعات التجارية.

وتكمن مشكلة هذه الدراسة في مدى ملائمة نصوص قانون الوساطة الأردني في تسوية النزاعات التجارية، أي هل يمكن حل النزاعات التجارية بواسطة شخص ثالث نزية وحيادي وذي كفاءة عالية بطريقة ودية وبالتراضي بعيداً عن طريقة التقاضي المتعارف عليها كما هو الحال في القضاء، وهل هنالك ضرورة لإستحداث نصوص قانونية جديدة لتسوية النزاعات التجارية، أم أن النصوص الواردة في قانون الوساطة تفي بالغرض؟.

وتهدف هذه الدراسة إلى بيان مدى فعّالية الوساطة كأسلوب جديد وبديل عن القضاء في تسوية النزاعات التجارية، وذلك لما للوساطة من ميزات خاصة تتمثل في السرعة، وقلة التكلفة، والمرونة، وإبتكار الحلول الخلاقة، والسرية، التي لا تتوفر عادة في القضاء، وتهدف أيضاً إلى تعزيز دور الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية، الأمر الذي يسهم في تخفيف العبء عن كاهل القضاء، وزيادة ثقة المتنازعين في النزاعات التجارية بأهمية الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية نزاعاتهم، وتهدف هذه الدراسة أيضاً إلى وضع مجموعة من التوصيات والإقتراحات التي تسهم في تفعيل الوساطة بشكل أكبر وخصوصاً في القضايا التجارية، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على خلق بيئة إستثمارية جاذبة للمستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء.

وتتعلق هذه الدراسة بنظام الوساطة كأحد الحلول البديلة لتسوية النزاعات التجارية وفقاً لقانون الوساطة الأردني رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦، وبذلك يكون جوهر الدراسة منصباً على العناصر الأساسية الواجب توافرها لنجاح هذا النظام في تسوية النزاعات التجارية، وعليه فإن نطاق هذه الدراسة ينحصر في دور الوساطة بشتى أنواعها في تسوية النزاعات التجارية.

وتقوم منهجية هذه الدراسة على ما يلي:

١- المنهج الوصفي: من خلال هذا المنهج يقوم الباحث بإلقاء الضوء على النصوص القانونية التي تعالج هذه الموضوع لبيان مواطن القوة والضعف ومزايا هذا النظام وعيوبه وما قد يميزة عن غيره من الحلول البديلة، وبيان آراء الفقه والقضاء في المسائل الفقهية المختلفة وإبداء الرأي حولها.

٢- المنهج التحليلي: يعتمد هذا المنهج على عرض النصوص القانونية الواردة في قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية وتحليلها لمعرفة مدى ملائمتها للنزاعات التجارية.

٣- المنهج المقارن: وسيتم من خلال هذا المنهج عقد مقارنة بين نظام الوساطة كأحد الحلول البديلة عن القضاء في تسوية النزاعات التجارية، مع غيره من الأنظمة المتشابهة، لمعرفة ما يمييزه عن غيره من هذه الأنظمة.

٤- المنهج الإستقرائي: وسيتم من خلال هذا المنهج تحليل واقع الوساطة من خلال عرض إحصائيات لعدد الدعاوى المحالة لدوائر الوساطة، وعدد الدعاوى المفصولة التي تمّت تسويتها من خلاها، والتي لم تتم تسويتها.

ولبيان مدى نجاح أسلوب الوساطة في الأردن، سيقوم الباحث بعمل دراسة تحليلية لدوائر الوساطة في كل من المحاكم التالية (بداية عمان، شمال عمان، شرق عمان، جنوب عمان، غرب عمان، الزرقاء)، من خلال عقد مقارنة بين الستة أشهر الأولى لعام ٢٠٠٩ و الستة أشهر الأولى لعام ٢٠١٠ لكل محكمة من المحاكم المذكورة أعلاه، من حيث عدد القضايا المحالة إلى الوساطة دون النظر إلى نوع الدعوى، فضلاً عن مقارنة الفصل والتسوية لكل منها. ذلك مع الأخذ بعين الاعتبار أن جميع البيانات والأرقام ستكون معبرة عن واقع الوساطة القضائية فقط.

أما خطة موضوع هذه الدراسة فهي على النحو الآتي:

الفصل الأول: ماهية الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية.

المبحث الأول: مفهوم الوساطة.

المطلب الأول: تعريف الوساطة وانواعها.

المطلب الثاني: تمييز الوساطه عن غيرها من الأنظمة المتشابهة.

المبحث الثاني: السمات العامة للوساطة.

المطلب الأول: مزايا الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية.

المطلب الثاني: عيوب الوساطه كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية

.الفصل الثاني: احكام الوساطة في تسوية النزاعات التجارية.

المبحث الاول:الأحكام الخاصة بالوسيط.

المطلب الأول: وسيط النزاعات التجارية.

المطلب الثاني: إلتزامات الوسيط وحقوقه في تسوية النزاعات التجارية.

المبحث الثاني: إجراءات الوساطة وانقضائها في تسوية النزاعات التجارية.

المطلب الأول: إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية.

المطلب الثاني: انقضاء إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية.

الملاحق: تطبيقات عملية إحصائية لعدد النزاعات المحالة للوساطة وعدد القضايا التي تم فصلها وتسويتها عن طريق الوساطة.

أولاً: قصر عدل عمان.

ثانياً: المحاكم الأخرى.

النتائج والتوصيات.

الفصل الأول

ماهية الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية

ظهر في الأونة الأخيرة مفهوم جديد للوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات، حيث تم الأخذ بها في جميع المنازعات، سواء ما كان منها نزاعات مدنية أو تجارية، ويأتي ذلك تماشياً مع متطلبات السرعة وتكرار المنازعات المعروضة، لتؤدي هذه الوساطة دورها الحيوي في تخفيف العبء عن كاهل المحاكم، ما دامت هذه الوساطة قادرة على تسوية النزاعات دون وصولها إلى أروقة المحاكم.

ويبدو ظهور الوساطة جلياً في المنازعات التجارية بين الأفراد بوجود طرف محايد قادر على التوصول لإيجاد مفهوم الوساطة لمساعدة الأطراف في تسوية نزاعهم القائم.

لذلك لا بد من الإشارة إلى المقصود بالحلول البديلة لتسوية النزاعات بشكل عام. حيث نجد أن الوسائل البديلة لتسوية النزعات (ADR " Alternative Dispute Resolution) أو ما تسمى بالوقت الحاضر بالطرق المناسبة لتسوية النزاعات (Appropriate Dispute Resolution) ويعبر عنها أحياناً " فض المنازعات " ((Dispute Resolution (DR)، هي تلك الآليات التي يلجأ إليها الأطراف عوضاً عن القضاء العادي عند نشوب أي خلاف بينهم بغية التوصل إلى حل لذلك الخلاف.[1]

وإنطلاقاً من هذا المعنى يخرج بذلك التقاضي عن إطار هذا التعريف، فالتقاضي لا يعد وسيلة بديلة لحل النزاعات بل وسيلة أصلية، إذ أن الأصل في الأطراف اللجوء إلى المحاكم

---

(١) ناجي، احمد، مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، مقالة منشورة على موقع www. Droitcivil.over-blog.com ص٢.

ومحاولة حل الخلافات التي بينهم عبر التقاضي في حال نشوب خلاف بينهما، وهذا الحق مكفــولٌ دستورياً.(١)

وجدير بالذكر أن الوسائل البديلة لحل المنازعات، قد أصبحت من الوسائل الملائمة للفصل في مجموعة مهمة من المنازعات، كما هو الشأن في منازعات التجارة الدولية، والمنازعات الناشئة عن التجارة الإلكترونية، وكذلك الناشئة عن إستخدام الإنترنت، ومنازعات الملكية الفكرية، وغيرها من المنازعات، حتى اصبح يطلق على هذه الوسائل بالنظر إلى طابعها العملي " الطرق المناســبة لفض المنازعات.(٢)

وبذلك تعدّ الوساطة إحدى الوسائل البديلة لتسوية النزاعات التجارية، كما تعــدّ مــن أقــدم الوسائل في حل النزاعات حيث تقوم على فكــرة تحقيــق العدالــة الإجتماعيــة بــين الأطــراف المتنازعة.(٣)

فقد أعطى المشرع الأردني في قانون الوساطة (٤) للأطراف المتنازعة حرية اللجوء إلــى الوساطة لتسوية نزاعاتهم التجارية، وذلك من خلال وسيط يتمتع بمهارات في المفاوضات، متّبعاً في سبيل تحقيق ذلك إجراءاتٍ متفق عليها.

لذلك سوف نتناول في هذا الفصل مفهوم الوساطة فــي مبحــث أول، و الــسمات العامــة للوساطة كوسيلة بديلة في تسوية النزاعات التجارية في مبحث ثانٍ.

---

(١) نصت المادة ١٠١ فقرة (١) من الدستور الأردني وتعدّيلاته، لسنة ١٩٥٢، المنشور على الصفحة ٣، من عدد الجريدة الرسمية رقم ١٠٩٣، بتاريخ ٢٩٥٢/١/٨، على أن: "المحاكم مفتوحة للجميع ومصونة من التدخل في شؤونها".

(٢) ناجي، احمد، مرجع سابق ص٣.
(٣) الأحمد، رولا، (٢٠٠٨) الوساطة لتسوية النزاعات المدنية في القانون الأردني، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن، ص٩٨.
(٤) قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ الفقرة أ، ب من المادة ٣.

المبحث الاول: مفهوم الوساطة

سوف نتناول مفهوم الوساطة في مطلبين نتناول في المطلب الأول تعريف الوساطة وانواعها في تسوية النزاعات التجارية ونتناول في المطلب الثاني تمييز الوساطة عن غيرها من الأنظمة المتشابهة.

المطلب الاول: تعريف الوساطة وانواعها في تسوية النزاعات التجارية

الوساطة لغةً: تعني وسط الشيء، أي وسطه " صار في وسطه"، ويقال وسط القوم ووسط المكان فهو واسط، ويقال وسطه أي صار شريفاً وحسيباً فهو وسيط، وتوسط فلان أي أخذ بين الجيد والرديء وبينهم: وسط فيهم الحق والباطل، والأوسط هو المعتدل في الشيء.[١]

بالرجوع إلى قانون الوساطة رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ نجد أن المشرع الأردني لم يتطرق إلى تعريف محدد للوساطة بشكل مباشر إنما عرفها بطرق غير مباشرة. إلا أنه وضع جملة من المعايير التي يمكن من خلالها التوصل إلى تعريف واضح للوساطة، فضلاً عن تعريف الفقه لها.

أما تعريف الوساطة في الإصطلاح:

فقد تناولت العديد من المؤلفات تعريف الوساطة كإحدى الوسائل البديلة لفض النزاعات، فقد عرفها بعضهم بأنها: " أحد الحلول البديلة لتسوية النزاعات التي توفر للأطراف المتنازعة فرصة الحديث بعضهم مع بعض، بمساعدة طرف ثالث محايد يسمى (الوسيط) لا يكون طرفاً في النزاع، ويقتصر دوره على مساعدة الأطراف على حل النزاع القائم بينهم ".[٢]

---

(١) معجم الوسيط، مجمع اللغة العربية، الجزء الثاني، المكتبة العلمية، طهران، ١٩٩٠.

(٢) (Lovenheim, P.(١٩٨٩) mediat don't Litigate, United states of America: Mcgraw-Hill. مشار إليه لدى: الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٢.

وعرّفها آخرون بأنها " آلية بديلة للتقاضي، تهدف إلى فض النزاع، عـن طريـق تـدخل شخص محايد يسمى الوسيط، يعمل على التفاوض من أجل الوصول إلى تسوية للنزاع ".(١)

وجاء في تعرف آخر " أنها أسلوب من أساليب الحلول البديلة لفض النزاعات تقـوم علـى توفير ملتقى للأطراف المتنازعة للإجتماع وتقريب وجهات النظر بمساعدة شخص محايـد، وذلـك لمحاولة التوصل إلى حل ودي يقبلة أطراف النزاع ".(٢)

وعرفت " بأنها التدخل في مفاوضات، أو في نزاع من قبل طرف ثالث مقبول من الطرفين ولا يملك سلطة أو يملك سلطة محددة في إتخاذ القرار، ويعمل على مساعدة الأطراف المعنية على الوصول طوعاً إلى تسوية مقبولة من الطرفين المتنازعين ".(٣)

وقد عُرفت إيضاً " بأنها آلية لحل النزاعات القانونية ودياً بين فريقين أو اكثـر، بمعاونـة شخص ثالث محايد يلعب دور الوسيط بتوجيه المفاوضات وتسهيلها والمساعدة على إعطاء الحلول وتكريسها بعقود ".(٤)

وقيل فيها " أنها أحدى الطرق الفعّالة لفض النزاعات بين الأشخاص بعيـداً عـن عمليـة التقاضي، وذلك من خلال إجراءات سرية وسريعة تقوم على محاولة تقريب وجهات النظـر بـين أطراف النزاع من خلال إستخدام فنون مستحدثة في المفاوضات بغية الوصول إلى تـسوية لفـض

---

(١) قطاونة، محمد، (٢٠٠٨)، الوساطة في تسوية النزاعات المدنية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة مؤتة، الكرك الأردن، ص٨.
(٢) خرفان، حازم، (٢٠٠٨)، الوسائل البديلة لفض النزاعات، واقع الوساطة كوسيلة لفض النزاعات في القانون الاردني، الاردن، مجلة نقابة المحامين، ملحق الابحاث، ص١٥٨.
(٣) مور، كريستوفرو (٢٠٠٧) عملية الوساطة، ترجمة سروجي، فؤاد، الأردن ، الأهلية للنشر والتوزيع، ص٣٨.
(٤) المنذر، هادي، (٢٠٠٤)، الحلول البديلة للنزاعات القضائية – دليل تطبيقي مفاوضات وساطه وتحكيم – بيروت، طباعة الشمالي، ص٣٠

النزاع تكون مرضية لجميع الأطراف حيث يسهم كل من فرقـاء النـزاع بالوصـول إلـى هـذه التسوية".(١)

وأنها " اسلوب من أساليب الحلول البديلة لفض النزاعات يقوم بها شخص محايد يهدف إلى مساعدة الأطراف المتنازعة للإجتماع والحوار وتقريب وجهات النظر وتقييمها لمحاولة التوصل إلى حل وسط يقبله الطرفان ".(٢)

وبالرجوع الى التعاريف السابقة يتضح لنا بأنها تدور حول عناصر أساسية واحدة تربطهـا بعضها ببعض، وذلك على أنها وسيلة بديلة لحل النزاعات بمعزل عن القضاء من قبل طرف ثالث يسمى الوسيط، وضمن جو يسوده الطمأنينة والسرية كما أن خصوصية الأطراف المتنازعة مكفولة، ويتم حل النزاع في ما بينهم بشكل سريع وكل هذا من خلال إستخدام الوسيط أساليب ووسائل وفنون مستحدثة في المفاوضات وضمن إجراءات عملية متسلسلة تهدف إلى بناء جـسر حـوار يقـرب وجهات النظر بين التنازعين بهدف الوصول بهم إلى تسوية ودية ومرضية وهي نتيجـة لـرغبتهم يصلون إليها بإرادتهم الحرة ولا شيء غير ذلك.

وإذا ما أراد الباحث أن يتبنى تعريفاً للوساطة فإن هذا التعريف لن يخرج عـن مـضمون التعاريف السابقة، حيث يمكن تعريف الوساطة على أنها: (وسيلة من الوسـائل البديلـة لتـسوية النزاعات بمساعدة طرف ثالث محايد يسمى الوسيط يملك من المهارات الكافية للقيام بعملية الوساطة يتم الاتفاق عليه من قبل الأطراف المتنازعة يقوم ببناء جسر حوار وتفاهم بين الأطراف من خلال

---

(١)الناصر، محمد، وأبو الغنم، عبدالله، ملخص حلول نظام الوساطة كأحد الحلول البديلة لفض المنازعات، مقال منشور على موقع المجلس القضائي الأردني الأعلى : www.jc.jo تاريخ ٢٠٠٩/٨/٥، ص٢.
(٢) كناكرية، وليد، تسوية النزاعات المدنية عن طريق الوساطة، مقالة منشورة على موقع www.qanoun.com.

إجراءات عملية متسلسلة وتحت غطاء من السرية من أجل مساعدة الأطراف للوصول إلى حل ودي لنزاعهم).

يتبين مما سبق بأن مهمة الوسيط تختلف عن مهمة القاضي أو المحكم، فالقاضي يوزن البيّنات، ويصدر قراره بناءً على قواعد قانونية مجردة، أما المحكم فيكمن دوره في الإستماع للأطراف ويعرض كل منهم بيّناته عليه وما على المحكم في النهاية إلا أن يصدر قراره الذي يراه مناسباً دون تدخل الأطراف في الحل النهائي. ومن هنا فإن مركز الوسيط يكمن في تسهيل الحوار بين الأطراف المتنازعة ومساعدتهم في تقييم دعواهم تقييماً واقعياً للوصول إلى حل من صنعهم ومقبول لديهم دون اللجوء إلى القضاء.

ويرى الباحث ومن خلال التعاريف السابقة بأن الوساطة تتميز بمجموعة من الميزات التي تجعلها مختلفة عن غيرها من الوسائل البديلة وعن القضاء، كحرية اللجوء إليها، وسرية إجراءاتها والسرعة وقلة التكلفة والحرية في التوصل إلى حل، فضلاً عن العديد من الميزات التي سنقوم بعرضها بالتفصيل لاحقاً.

ويكمن دور الوسيط في تقريب وجهات نظر المتنازعين إلى أن يجدا الحل المناسب لنزاعهم، لأن نقطة الخلاف ليس في الحل المراد الوصول إليه كونه سهل وقد يلبي الحاجة التي من أجلها وقعت المنازعة، بل أن النقطة الأساسية في عمل الوسيط يكمن في إيضاح الغموض حول النزاع العالق في العلاقة التي تربط المتنازعين من أجل التوصل إلى حل مناسب وملائم لهم ومن صنعهم.(١)

كما أن الوساطة لا تركز على النزاع بشكل مجرد عن العلاقة بين الأطراف المتنازعة؛ بل تركز عليها وعلى مستقبلها، فربما تربط أطراف النزاع رابطة قرابة أو صداقة أو أي علاقة حميمة

---

(١) قطاونة ، محمد، (٢٠٠٨) الوساطة في تسوية النزاعات المدنية ، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة مؤتة ، الكرك الأردن، ص٩.

أخرى، فهذه العلاقة التي تربط الأطراف لها دور كبير في تسهيل دور الوسيط في بناء التواصل والحوار بين المتنازعين.[١]

ويرى الباحث أنه على الرغم من الجدية في القرارات القضائية التي يصدرها القضاء وحياديتها ونزاهتها التي تهدف إلى حل النزاع بين الأطراف المتنازعة من خلال تطبيق النصوص القانونية المجردة على نحو ملزم إلا أن الوساطة يبدو نجاحها وتحقيقها للعدالة اكبر كونها مستمدة من الأطراف وإرادتهم في حل النزاع القائم بينهم.

أما فيما يتعلق بأنواع الوساطة فإنه بالرجوع إلى قانون الوساطة نجد بأن المشرع الأردني قسمها إلى ثلاثة انواع هي وساطة قضائية، وساطة خاصة، ووساطة اتفاقية، وذلك إستناداً إلى شخص الوسيط، وسوف نقوم بتناول كل نوع من هذه الأنواع بشيءٍ من التفصيل وذلك على النحو الآتي:

اولاً: الوساطة القضائية

لقد نصت المادة (٢/أ) من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية الأردني رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ على أنه " تحدث في مقر محكمة البداية إدارة تسمى (إدارة الوساطة) وتشكل من عدد من قضاة البداية والصلح ويسمون (قضاة الوساطة) يختارهم رئيس محكمة البداية للمدة التي يحددها ويختار من بين موظفي المحكمة العدد اللازم لهذه الإدارة ".

---

(١) صفا ، اسامه، (٢٠١٠) ، دورة تدريبية متقدمة حول الوساطة ، عمان ، الاردن.

وبالرجوع إلى النص أعلاه يتبين بأن الوساطة تكون في محاكم البداية، وأن الوسطاء هم من قضاة البداية والصلح، يتم اختيارهم من قبل رئيس محكمة البداية للمدة التي يراها مناسبة، أي أن الوسطاء هم بالأساس قضاة قبل أن يتم تسميتهم وسطاء، لذلك ومن هنا جاء تسميتها بالوساطة القضائية تبعاً لشخص الوسيط.

وقد فعل المشرع حسناً حين أعطى صلاحية تسميتهم لرئيس محكمة البداية ولعل السبب في ذلك يعود إلى أن القاضي حتى يستطيع القيام بأعمال الوساطة لا بد من أن تتوفر فيه مجموعة من الصفات والمهارات التي يجب أن يتحلى بها كوسيط فيكون للرئيس حرية إختيار من يجد فيه هذه الصفات والمهارات، لأن القانون لم يوضح أساس إختيار القضاة لهذه الغاية لأنه ليس بالضرورة أن يكون كل من يتقن عمله كقاضٍ يستطيع أن يكون مؤهلاً كوسيط، فدور القاضي يكمن في تفسير وتطبيق القانون، على خلاف دور الوسيط الذي يستخدم خبرته ومهارته في محاولة حصر نقاط الاتفاق والإختلاف، والتقريب بين وجهات النظر للإتفاق على إنهاء النزاع ودياً. وفي الأردن و إيماناً بدور الوسيط وإختلافه عن دور القاضي وأنه يجب أن يكون لديه مهارات خاصة لكي يستطيع ممارسة دوره وسيطا، فقد تم إرسال مجموعة من القضاة إلى الولايات التحدة الأمريكية ليتلقوا تدريب على عملية الوساطة، فضلاً عن عقد مجموعة من الدورات التدريبية داخل الأردن من قبل خبير متخصص في عملية الوساطة تم فيها تدريب كل قضاة الوساطة على أساسيات ومهارات الوساطة التي يجب أن يمتلكها كل وسيط زيادة على عقد دورات متقدمة لهم ليكونوا وسطاء على درجة عالية من الحرفية والفعالية في إجراء عملية الوساطة، هذا فضلاً عن عقد دورات إعداد مدربين لمجموعة من القضاة ليكونوا مدربين

وساطة، وذلك من أجل عمل مأسسية لعملية التدريب على أساسيات و مهارات الوساطة للقضاة.(١)

وفيا يتعلق بإحالة القضايا إلى الوسطاء القضائيين والجهة المختصة في إحالتها فقد عبرت عنه المادة (٣/أ) من ذات القانون حيث نصت على أنه:" لقاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح وبعد الإجتماع بالخصوم أو وكلائهم القانونيين إحالة النزاع بناء على طلب أطراف الدعوى أو بعد موافقتهم إلى قاضي الوساطة "، ومن هذا النص نجد أن المشرع أعطى لقاضي إدارة الدعوى أو لقاضي الصلح صلاحية إحالة النزاع الى قاضٍ وسيط وهذه الإحالة تأتي بناء على طلب أطراف الدعوى أو موافقتهم على الإحالة بعد أن يعرض عليهم قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح إحالة النزاع إلى الوساطة. وبهذا يخرج من صلاحية الإحالة قاضي البداية ولعل المشرع لم يمنحهم صلاحية الإحالة كون القضية وخصوصاً الخاضعة لتبادل اللوائح يجب أن تمر على قاضي إدارة الدعوى قبل أن تنتقل إلى قاضي البداية علماً بأن هناك قضايا غير خاضعة لتبادل اللوائح نصت عليها المادة (٦٠) من قانون أصول المحاكمات المدنية رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨ التي يتم إحالتها إلى قاضي البداية مباشرة دون مرورها على قاضي إدارة الدعوى على إعتبار أنها مستعجلة، ويثور التساؤل التالي هل القضايا المستعجلة وغير الخاضعة لتبادل اللوائح لا يمكن إحالتها الى الوساطة أم أن الوساطة غير مناسبة لها، ففي الواقع العملي نجد أن بعض قضاة البداية يحيلون بعض القضايا للوساطة وذلك إستناداً إلى نص المادة ٧٨ من

---

(١) مشروع سيادة القانون ، (٢٠٠٩) ، كتيب اجراءات الوساطة لدى المحاكم الأردنية ، عمان ، الأردن، ص٢.

قانون اصول المحاكمات المدنية الأردني رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨، والتـي نـصت علـى أنـه: " للخصوم أن يطلبوا إلى المحكمة في أية حالة تكون عليها الدعوى إثبـات مـا اتفقـوا عليـه مـن صلح أو أي إتفاق آخر في محضر الجلسة ويوقع عليه منهم أو مـن وكلائهـم .فـإذا كـانوا قـد كتبوا ما اتفقوا عليه، أُلحق الإتفاق المكتـوب بمحـضر الجلـسة واثبـت محتـواه فيـه ويكـون للمحضر في هذه الحالة قوة الحكم الـصادر عـن المحكمـة وتعطـي صـورته وفقـا للقواعـد المقررة وفقا للاحكام "[١]، حيث يتضح من نص المـادة الـسابق ذكرهـا أنـه يجـوز للخـصوم اللجوء إلى الوساطة في أي مرحلة تكون عليها الـدعوى، ومـن ثـمَّ فإنـه إذا مـا تـم إحالـة الدعوى إلى الوساطة فـإنهم لا يـستفيدون مـن ميـزات الوسـاطة والمتعلقـة بإعـادة نـصف الرسوم لأن قانون الوساطة لم ينص عليها وهو قـانون خـاص والخـاص يقيـد العـام كقاعـدة قانونية. ويرى الباحث أنه لا يوجد مايمنع من مـنح قاضـي البدايـة صـلاحية إحالـة النـزاع للوساطة لذلك كان يتعين على المشرع إعطاء قاضي البداية حق الإحالة للوساطة.

هذا فضلاً عن حرمان محكمة الأستئناف مـن حـق الإحالـة إلـى الوسـاطة، ويـرى الباحث إمكانية إحالة النزاع إلـى وسـيط حتـى و إن كـان النـزاع معروضـاً أمـام محكمـة الاستئناف، لأنه يتضح من نـص المـادة (٧٨) مـن قـانون أصـول المحاكمـات المدنيـة أن للخصوم الحق في اللجوء للوسـاطة فـي أي مرحلـة تكـون عليهـا الـدعوى، حيـث يـصبح بإمكان الخصوم أن يقيّموا مركزهم القانوني ومن ثـمّ يـستطيع كـل مـنهم أن يعلـم بإمكانيـة

---

(١) قانون أصول المحاكمات المدنية رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨، والمعدل بالقانون رقم (١٤) لسنة ٢٠٠١، والمعدل بالقانون رقم (٢٦) لسنة ٢٠٠٢، نشر هذا القانون في الجريدة الرسمية العدد (٤٤٨٠) تاريخ ٢٠٠١/٣/١٨، ص١٢٥٢، والغي قانون أصول المحاكمات الحقوقية رقم (٢٤) لسنة ١٩٥٢ وتعدّيلاته.

حصوله على حكم لصالحة أو ضده، وتكون إمكانية حل النزاع أمام الوسيط مجدية وذات نفع.[1]

وما ينطبق على محكمة الإستئناف مكن أن يطبق على محكمة التمييز أيضاً في القضايا التي تنظرها بصفتها محكمة موضوع.

ثانياً: الوساطة الخاصة:

نصت على هذا النوع من الوساطه الفقره (ج) من المادة الثانية من قانون الوساطة لسنة ٢٠٠٦ وجاء فيها أنه: " لرئيس المجلس القضائي بتنسيب من وزير العدل تسمية (وسطاء خصوصيين) يختارهم من بين القضاة المتقاعدين والمحامين والمهنيين وغيرهم من ذوي الخبرة المشهود لهم بالحيدة والنزاهة"، وبالرجوع إلى النص أعلاه يتبين أن الوساطة الخاصة تؤدي دوراً مهماً في حسم النزاع، ورغبة المشرع في إيجاد التعاون بين الفئات القضائية على إختلاف أنواعها لما لها من دور حيوي ومهم، وما تتمتع به من نزاهة وثقة، وهي تتعاون مع المهنيين وأصحاب الخبرة ويتضح ذلك من خلال تشكيلهم فقد منح المشرع رئيس المجلس القضائي الأردني بتنسيب من وزير العدل تسمية الوسطاء الخصوصيين، كما حددت الفئات التي يمكن أن يتم تسميتهم وسطاء خصوصيين وهم، القضاه المتقاعدون، المحامون، المهنيون، وغيرهم من ذوي الخبرة المشهود لهم بالحيدة والنزاهة.

وحسناً فعل المشرع الأردني حينما ذكر القضاه والمحامين من ضمن الوسطاء الخصوصيين، وذلك لما يتحلون به من معرفة قانونية فضلاً عن الخبرة العملية في التعامل مع النزاعات، وفيما يتعلق بالمهنيين وذوي الخبرة فما من شك أن هناك العديد من النزاعات التي

---

(١) قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص٢١.

تنطوي على جانب فني تحتاج إلى الخبرة الفنية وليس إلى المعرفة القانونية فقط، فالعديد من النزاعات التجارية تحتاج إلى شخص متخصص ومهني يستطيع فهم النزاع ومن ثمّ مساعدة الأطراف على الوصول إلى تسوية نزاعهم. ويؤيد الباحث ما ذهب إليه بعض الباحثين من أنه يجب أن يكون المهني أو الشخص ذو الخبرة على درجه من المعرفة القانونية، لأنه قد يلجاء ومن أجل تسهيل أعمال الوساطة إلى تقييم الأدلة وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية[١]، وهذا ما عبرت عنه المادة (٦) من ذات القانون حيث نصت على أنه: " يقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة ويبلغ أطراف النزاع أو وكلائهم بموعدها ومكان إنعقادها ويجتمع بأطراف النزاع ووكلائهم ويتداول معهم بموضوع النزاع وطلباتهم ودفوعهم وله الإنفراد بكل طرف على حدة، ويتخذ ما يراه مناسبا لتقريب وجهات النظر بهدف الوصول إلى حل ودي للنزاع، ويجوز له لهذه الغاية إبداء رأيه وتقويم الأدلة وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية وغيرها من الإجراءات التي تسهل أعمال الوساطة".

ثالثاً: الوساطة الاتفاقية

عبرت عن هذا النوع من الوساطة الفقره (ب) من المادة الثالثة من قانون الوساطة الأردني وجاء فيها أنه: " لأطراف الدعوى بموافقة قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح الاتفاق على حل النزاع بالوساطة وذلك إلى أي شخص يرونه مناسباً.........."

وبالرجوع إلى النص أعلاه يتبين لنا بأن الوسيط الاتفاقي هو الذي يتم الإتفاق عليه من قبل أطراف النزاع، وفضلاً عن الموافقة عليه من قبل الأطراف لا بد من موافقة قاضي الإحالة _ قاضي إدارة الدعوى و قاضي الصلح _ عليه، أي أن المشرع لم يضع أي شرط من الشروط على

(١) مساعدة، أيمن، (٢٠٠٤) الوساطة كوسيلة لتسوية النزاعات المدنية في القانون الاردني، الاردن، مجلة ابحاث اليرموك، ص١٩٤٣.

إختيار الوسيط الاتفاقي بل أعطى للأطراف الحق في إختيار من يرونه مناسباً سواء أكان قانونياً أم لا، لكن المشرع على الرغم من عدم وضعه أي قيد على إختيار الوسيط الاتفاقي إلا أنه عاد وأعطى لقاضي الإحالة سلطة تقديرية في الموافقة أو عدم الموافقة على الوسيط المختار من قبل الأطراف، ولعل السبب في ذلك يكمن في أنه ربما يكون هذا الوسيط سيء السمعة بصورةٍ لا يمكن معها ضمان حياديته ونزاهته في مساعدة الأطراف على تسوية نزاعهم.

إن هذا النوع من أنواع الوساطة يعدّ من أكثر الأنواع شيوعاً ومعرفةً، لأن الكثير من المتنازعين يلجأون إلى طرف ثالث يثقون فيه ليساعدهم في تسوية نزاعهم، وخصوصاً فيما يتعلق بالنزاعات التجارية فغالباً ما يلجأون إلى شخص ثالث ربما يكون تاجراً يثقون بنزاهته وحياديته وحكمته. ولإدراك المشرع الأردني أهمية هذا النوع من الوساطة في تسوية النزاعات فقد أدرجه ضمن أنواع الوساطة الواردة في قانون الوساطة.

والوساطة الاتفاقية إما أن تكون مهنية محضة، أو حرة تخضع في عملها لإرادة الأطراف، وإما أن تكون مؤسساتية أي تخضع لنظام الوساطة المقترح من طرف مؤسسة ما.[(١)]

ولم يتطرق المشرع الأردني في قانون الوساطة إلى موضوع إحالة النزاع إلى الوسيط قبل قيد الدعوى لدى القضاء، التي يتم الاتفاق عليها من خلال شرط مسبق في العقد محل النزاع إن وجد، أو من خلال إتفاق مستقل بين الأطراف وذلك قبل اللجوء إلى القضاء.[(٢)] ويتم من خلاله الإتفاق على اللجوء إلى الوساطة وتحديد شخص الوسيط الذي يتولى محاولة تقريب وجهات النظر

---

(١) تجربة المملكة المتحدة في مجال الحلول البديلة لفض النزاعات- بدون إسم مؤلف او دار نشرص ٤ _ مشار إلية لدى قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص١٤.
(٢) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤١.

بين الأطراف بهدف التوصل إلى تسوية وديه بينهم وتحديد الإجراءات التي سوف يتبعونهـا لـدى الوسيط.[١]

ويؤيد الباحث الرأي القائل إنه على الرغم من عدم النص صراحة على جواز اللجوء إلـى الوساطة الاتفاقية خارج نطاق المحاكم فإنه لا يوجد مانع قانوني يحول دون إتفاق الأطراف، سواء عند إبرام العقد كشرط من شروطه أو الاتفاق لاحقاً عند نشوب النزاع، على اللجوء إلى الوسـاطة لتسوية النزاعات الناشئة عن العقد، التي من المحتمل أن يكون لها دور كبير وفعّال فـي تـسويته وخاصةً النزاعات التجارية وخضوع هذا الاتفاق للقواعد العامة للعقود.[٢]

وفي جميع الأحوال التي يتم فيها إحالة النزاع إلى القضاء سواء قبل اللجوء إليـه أو بعـد اللجوء، فإن مفهوم الوساطة يتحقق في جميع الأحوال، لكن يكمن الفرق بين هاتين الحالتين في مدى إلزامية اتفاقية التسوية التي يتوصل إليها الأطراف.[٣] فإذا تم التوصل إلى تسوية ودية بين الأطراف في الحالة التي يتم إحالة النزاع فيها إلى الوسيط الاتفاقي بعد اللجوء إلى القضاء فإن هـذا الاتفـاق يكتسب حجية الأمر المقضي به أي يكتسب الحكم القضائي القطعي، على خلاف اتفاقيـة التـسوية المبرمة التي يتم التوصل إليها دون اللجوء إلى القضاء، التي لا تعدّو أن تكون إتفاقاً جديداً يتطلـب اللجوء إلى القضاء للحكم بتنفيذه.[٤]

ويرى الباحث أنه كان يتعين على المشرع الأردني أن يدخل نصاً يعـالج فيـه الوسـاطة الاتفاقية السابقة للجوء إلى القضاء، وذلك نظراً لأهمية الوساطة الاتفاقية فـي تـسوية النزاعـات

---

(١) اللوزي، عادل السالم، (٢٠٠٦)، (مقبول للنشر)، الوساطة لتسوية المنازعات المدنية وفقاً للقانون الأردني، مجلة مؤته للبحوث والدراسات، الأردن،ص٢٦٠-٢٦١.
(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٠١.
(٣) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤١.
(٤) النيداني، الأنصاري- الصلح القضائي- الاسكندرية – دار الجامعة الجديده للنشر- ٢٠٠١، ص١٥٤.

التجارية، من خلال الإبتعاد عن إجراءات المحاكم وعن أجواء المشاحنات بين أطراف النزاع التي يسببها اللجوء إلى القضاء.

وهنا لا بد من التساؤل حول إختصاص القضاء في حال إثارة دفع من أحد الأطراف حول وجود شرط أو إتفاق على اللجوء إلى الوساطة الاتفاقية قبل اللجوء إلى القضاء ورفض الطرف الأخر تنفيذ هذا الاتفاق؟؟

وللإجابة عن هذا التساؤل لا بد من عرض لبعض الآراء حول هذا الموضوع وعلى النحو التالي:

الرأي الأول: يرى هذا الرأي وبالنظر إلى التجربة الأمريكية في الوساطة، فإن للمحكمة أن تحيل النزاع إلى الوساطة تلقائياً إذا ما كان النزاع حول عقد يحتوي على شرط "عرض النزاع على وساطة" ولم يتم الإلتزام به، وليس هناك ما يمنع من تطبيق ذلك في ظل القانون الأردني كون هذا التطبيق هو إعمال لإرادة الأطراف عند التعاقد. فضلاً عن ذلك فإن لقاضي إدارة الدعوى المدنية وقاضي الصلح سلطة تقديرية في إحالة النزاع إلى وسيط حتى لو لم يتقدم أي من الأطراف بطلب ذلك. وهنا يجب إحالة النزاع إلى وسيط إذا ما وجد شرط في العقد يوجب اللجوء إلى الوساطة قبل عرض النزاع على التقاضي.(١)

الرأي الثاني: ويرى هذا الرأي وتطبيقاً للقواعد المطبقة في مجال الألتزامات المتضمنة أنه في حالة رفض أحد الأطراف الوفاء بالأداءات الملتزم بها فإن الطرف الآخر يستطيع أن يطالب بالتنفيذ العيني إذا كان ممكنناً، وتطبيقاً لتلك القواعد بالنسبة لشروط تسوية المنازعات فإنه يجوز أن

---

(١) المساعدة، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤١.

تكون هذه الشروط موضوعاً للتنفيذ العيني، أي يجوز لأحد الأطراف أن يطلب من المحكمة إلـزام الطرف الآخر بالمشاركة في إجراءات التسوية المتفق عليها، حيث يقول صاحب هذا الرأي أن هذا ما ذهبت إليه عدد من الأحكام الصادرة من القضاء الأسترالي والامريكي.(١)

الرأي الثالث: ويرى أن وجود مثل هذا الشرط أو الاتفاق لا يحول دون نظر القضاء في النزاع إذا لم ينفّذ من قبل أحد الأطراف، على خلاف شرط التحكيم حيث أنه في حال اللجوء إلى القضاء مباشرة من قبل أحد الأطراف، فمن حق الطرف الآخر التمسك به قبل الدخول بأساس الدعوى، بوجود شرط تحكيم الذي يترتب عليه رد الدعوى لعدم الاختصاص.(٢)

ويرى الباحث أنه ليس للمحكمة إحالة النزاع تلقائياً للوساطة الإتفاقية إذا ما وجد شرط في العقد يفضي بعرض النزاع إلى الوساطة الإتفاقية، أو ورد ذلك في إتفاق مستقل ولم يتم الإلتزام به، كما ذهب إليه الرأي الاول، كون المحكمة تكون قد وضعت يدها على الدعوى، ولا يمكنها إحالتها إلى الوساطة الإتفاقية دون موافقة جميع الأطراف على ذلك كما لابد من موافقتها هي أيضاً على هذه الإحالة، وذلك إعمالاً لنص المادة الثالثة فقرة (ب) من قانون الوساطة المشار إليها أعلاه.

ويرى الباحث أيضاً أنه لا يجوز الحكم بالتنفيذ العيني لشرط اللجوء للوساطة الإتفاقية كما ذهب إليه الرأي الثاني، وذلك لأن هذا النوع من الوساطة قائم على أساس الرضائية، فإختيار الوسيط الإتفاقي يتم بالإتفاق بين الأطراف، كما أن الإجراءات الواجب إتباعها في أثناء علمية الوساطة يتم الإتفاق عليها أيضاً من قبلهم، فلا يتصور إلزام أي طرف على اللجوء إليها دون موافقته على ذلك.

---

(١) قنديل، مصطفى(٢٠٠٥)، دور الأطراف في تسوية المنازعات العقدية، مصر، دار الجامعة الجديدة للنشر، ص١٨٢.
(٢) اللوزي، عادل السالم، المرجع السابق، ص٢٦١.

إلا أن الباحث يؤيد الرأي الثالث مستنداً في ذلك على أن إثارة الدفوع بوجود شرط حل النزاع عن طريق الوساطة الاتفاقية أمام المحكمة، سواء في إتفاق مستقل أو شرط في العقد، لا يحول دون نظر الدعوى من قبل القضاء، لأنه بالرجوع إلى نص المادة (١٠٩) من قانون اصول المحاكمات المدنية الأردني،(١) نجد بأنه لم يدرج هذا الدفع ضمن الدفوع المنصوص عليها،على خلاف شرط التحكيم الذي تم النص عليه صراحة، وعليه فإذا ما رفض أحد الأطراف تنفيذ هذا الاتفاق فإنه دليل على عدم الرغبة في تسوية النزاع بهذه الطريقة، لأن أهم ما يميز هذه الوسيلة هو الرضائية والطوعية في اللجوء اليها وتعدّ من أهم مبادئه الأساسية.

إلا أنه لا بد من الإشارة إلى أن لجوء أحد الأطراف إلى القضاء على الرغم من وجود مثل هذا الشرط أو الإتفاق، يعد إخلالاً بالإلتزام التعاقدي، ويخضع للإحكام الخاصة بالعقود، مما يتيح للمتعاقد الآخر اللجوء للقضاء للمطالبة بالتعويض عن الإخلال بهذا الإتفاق، إذا ما أثبت أن ضراراً قد لحقه من جراء هذا الإخلال.

وتجدر الإشارة إلى أن المشرع الأردني في قانون الوساطة من حيث إلزامية اللجوء إلى الوساطة قد أخذ بالوساطة الإختيارية من خلال إتفاق الأطراف على الإحالة للوساطة، وهذا ما هو واضح من نص المادة الثالثة بفقرتيها (أ، ب) من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦،(٢) فلم يأخذ بالإحالة الإجبارية للوساطة التي تتم من خلال إحالة النزاع للوساطة من قبل قاضي الإحالة دون موافقة الأطراف. في حين ورد نص في قانون الوساطة المؤقت رقم (٣٧)

---

(١) نصت المادة ١٠٩ من قانون أصول المحاكمات المدنية المعدل رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨، المنشور على الصفحة ٧٣٥، من عدد الجريدةالرسمية رقم (٣٥٤٥) بتاريخ ١٩٨٨/٤/٢، على أنه: "١- للخصم قبل التعرض لموضوع الدعوى أن يطلب من المحكمة إصدار الحكم بالدفوع التالية بشرط تقديمها دفعة واحدة وفي طلب مستقل خلال المدد الممنصوص عليها في المادة (٥٩) من هذا القانون: أ- عدم الإختصاص المكاني، ب- وجود شرط التحكيم، ج- كون القضية مقضية، د، مرور الزمن، بطلان أوراق التبليغ ".

(٢) نصت المادة الثالثة فقرة أ من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦، المنشور على الصفحة ٧٣٨، من عدد الجريدة الرسمية رقم (٤٧٥١)، بتاريخ ٢٠٠٦/٣/١٦ ،على أنه " لقاضي ادارة الدعوى او قاضي الصلح وبعد الاجتماع بالخصوم او وكلائهم القانونيين احالة النزاع بناء على طلب اطراف الدعوى او بعد موافقتهم الى قاضي الوساطة او الى وسيط خاص لتسوية النزاع وديا وفي جميع الاحوال يراعي القاضي عند تسمية الوسيط اتفاق الطرفين ما امكن"

لسنة ٢٠٠٣ على إعطاء قاضي إدارة الدعوى وقاضي الصلح صلاحية إحالة النزاع إلى الوساطة من تلقاء نفسه إذا تبين له ملاءمته للوساطة، إلا أن مجلس الأمة عند عرض هذا القانون عليه فقد سحب هذه الصلاحية من قانون الوساطة، وذلك لكون حق التقاضي حقاً دستورياً وأن الإحالة الإجبارية للوساطة فيه مساس بهذا الحق الدستوري، إلا أنه في كثير من الأحيان لا يكون لدى الأطراف العلم والفهم الكافي لدور الوساطة، ومدى أهميتها وملائمتها لتسوية النزاعات التجارية، فيكون قاضي الإحالة بما يتحلى به من معرفة وعلم قادراً على تقدير طبيعة النزاع ومدى ملائمة الوساطة في تسويته، هذا فضلاً عن أن الإحالة الإجبارية للوساطة لا تعني إلزام الأطراف بالمضي بالوساطة جبراً عنهم على أساس أن الوساطة تقوم على مبدأ الخيار الذاتي، ويشمل ذلك حق الأطراف بالإستمرار أو الإنسحاب من الوساطة بإرادتهم المنفردة وهذا لا يتناقض مع مبدأ الإحالة الإجبارية للوساطة.[١] لذلك يقترح الباحث إعطاء قاضي الإحالة صلاحية الإحالة الإجبارية للوساطة، وذلك من خلال تعدّيل الفقرة (أ) من من المادة الثالثة وذلك بإضافة العبارة التالية إليها (أو من تلقاء نفسه إذا تبين له أن طبيعة النزاع يقتضي ذلك) لكي تصبح الفقرة (أ) من المادة الثالثة على النحو التالي:(لقاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح وبعد الإجتماع بالخصوم أو وكلائهم القانونيين إحالة النزاع بناء على طلب أطراف الدعوى أو بعد موافقتهم أو من تلقاء نفسه إذا تبين له أن طبيعة النزاع تقتضي ذلك إلى قاضي الوساطة أو إلى وسيط خاص لتسوية النزاع ودياً وفي جميع الأحوال يراعي القاضي عند تسميته الوسيط إتفاق الطرفين ما أمكن).

---

(١) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٠٦.

المطلب الثاني: تمييز الوساطة عن غيرها من الأنظمة المتشابهة

إن من الأمور المسلم بها أن كل قانون جديد يصدر عن السلطة التشريعية تكون له ذاتيته التي تميزه عن غيره من الأنظمة القانونية الأخرى وإن كانت تشترك مع غيرها من الأنظمة القانونية وخصوصاً التي تعدّ من فصيلتها، ولتحديد الذاتية التي يتميز بها نظام الوساطة عن الأنظمة الأخرى التي قد تتشابه أو تختلف معه، سوف يقوم الباحث بعقد مقارنة بين الوساطة وغيرها من الأنظمة الأخرى التي أتفق على تسميتها الحلول البديلة لتسوية المنازعات (ADR) وتشمل التحكيم، والتفاوض، والتوفيق، والتقييم الحيادي المبكر، والصلح، والمحاكم المصغرة، والخبرة، وإدارة الدعوى وذلك على النحو التالي:

أولاً الوساطة والتحكيم(Arbitration)

التحكيم في اللغة هو مصدر للفعل حَكّمَ بتشديد الكاف، وكما جاء في لسان العرب المحيط لإبن منظور: يقال حَكّمتُ فلاناً في مالي تحكيماً، أي فوضت إلية الحكم فيه، إستحكم فلان في مال فلان إذا جاء فيه حكمه.(١)

لقد جاء تعريف التحكيم في أول تشريع مدني إسلامي مقنن في مجلة الأحكام العدلية وذلك في المادة (١٧٩٠) منها حيث عرفت التحكيم بأنه: " إتخاذ الخصمين آخر حاكماً برضاهما لفصل خصومتهما ودعواهما، ويقال لذلك حكم بفتحتين ومحكم بضم الميم وفتح الحاء وتشديد الكاف".

---

(١) إبن منظور الدمشقي، ١٩٥٦، معجم لسان العرب المحيط، بيروت، المجلد الثاني عشر، دار صادر للطباعة والنشر ودار بيروت للطباعة والنشر، ص١٤٢.

كما أن قانون التحكيم الأردني رقم (٣١) لسنة ٢٠٠١،[١] في المادة الثانية منه حيث عرف هيئة التحكيم بأنها: " الهيئة المشكلة من محكم واحد أو أكثر للفصل في النزاع المحال إلى التحكيم وفقاً لأحكام هذا القانون" .

يتفق الفقه على إعتبار نظام التحكيم (Arbitration) وسيلة للفصل في النزاعات يحل فيها حكم التحكيم الصادر في النزاع موضوع الاتفاق على التحكيم محل الحكم القضائي، إلا أن الفقهاء إختلفوا في تحديد تعريف واحد لنظام التحكيم.

فقد عرفه جانب من الفقه بأنه: " الاتفاق على طرح النزاع على أشخاص معينين يسمون محكمين، ليفصلوا فيه دون المحكمة المختصة أصلاً بتحقيقه، والفصل في موضوعه. وقد يكون الاتفاق على التحكيم في نزاع معين بعد نشأته، ويسمى عندئذ (مشارطة التحكيم) وقد يتفق ذوو الشأن مقدماً وقبل قيام النزاع على عرض المنازعات التي قد تنشأ بينهم في المستقبل، خاصة بتنفيذ عقد معين إلى المحكمين ويسمى الاتفاق عندئذ (شرط التحكيم) ".[٢]

وعرفه جانب آخر من الفقة بأنه: " أحد وسائل الفصل في المنازعات، فهو النظام الذي بمقتضاه يمكن الفصل في المنازعات بواسطة أفراد عاديين بعيداً عن قضاء الدولة.[٣]

وقيل أنّه: " قيام الأطراف المتنازعة في مسألة معينة بالاتفاق على إخضاع نزاعهم إلى طرف ثالث يختارونه لحسم هذا النزاع وبقرار ملزم لهم".[٤]

---

(١) قانون التحكيم، رقم (٣١)، لسنة ٢٠٠١، المنشور على الصفحة ٢٨٢١، من عدد الجريدة الرسمية رقم (٤٤٩٦)، بتاريخ ٢٠٠١/٧/١٦.
(٢) التحيوي، محمود السيد (٢٠٠٦)، الصلح والتحكيم في المواد المدنية والتجارية، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي، ص٤١.
(٣) خليل، احمد – قواعد التحكيم – منشورات الحلبي – بيروت– ص٩.
(٤) عمر، نبيل اسماعيل، وخليل، أحمد، (٢٠٠٤)، التحكيم في المواد المدنية والتجارية والوطنية والدولية، مصر، دار الجامعة الجديدة، ص١٩.

وبناءً على التعريفات السابق ذكرها يمكننا القول بأن التحكيم هو أحد الحلول البديلة عن القضاء لتسوية النزاعات، حيث يعتمد بشكل جوهري على وجود طرف ثالث يتولى مهمة القيام بإصدار حكم ملزم للأطراف يتم التوصل إليه من خلال إعتبار مزايا وحيثيات المواقف المتعارضة، وفرض تسوية توصف بأنها عادلة.(١)

فنظام التحكيم هو نظام إجرائي يرمي إلى تحقيق حماية قضائية للحقوق والمراكز القانونية المتنازع حولها، وذلك بتطبيق قواعد القانون والعدالة بواسطة شخص هو المحكم، وتلك وظيفة قضائية بالدرجة الأولى، ومن ثم فهو نظام قضائي، ويرى البعض أن وظيفة المحكم تتطابق مع وظيفة القاضي، وإن إختلفت مصدرها.(٢)

يمكننا القول بأن التحكيم في الوقت الحاضر أصبح الأكثر إنتشاراً في حسم المنازعات التجارية ويعدّ نوعاً من القضاء الخاص، فهو وسيلة بديلة عن قضاء الدولة يقوم فيه أطراف النزاع بمحض إرادتهم الحرة إلى اللجوء إلى التحكيم لحل ما قد يثور من خلاف أو نزاع في المستقبل بمقتضى قرار له قيمة قضائية، وذلك للبت فيه بقرار ملزم لهم من قبل شخص أو أشخاص يعينونهم بالاتفاق ويسمون المحكمين وذلك ضمن قواعد يختارها الأطراف أو يتركون للقوانين ذات العلاقة تحديده.(٣)

ويمكن للأطراف الاتفاق على اللجوء للتحكيم عند بدء العلاقة بينهم وقبل نشوب النزاع، كأن يوردوا بنداً في عقدهم يشير إلى موافقتهم على إحالة أي نزاع ينشأ بينهم للتحكيم ويسمى

---

(١) قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص٢٥.
(٢) ورد هذا الرأي لدى: سلامه، أحمد عبد الكريم، ٢٠٠٤، قانون التحكيم التجاري الدولي والخارجي (تنظير وتطبيق مقارن)، درا النهضه العربية، القاهرة، ط١، ص٤٥.
(٣) ناجي، احمد، مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، مقالة منشورة على موقع www. Droitcivil.over-blog.com، ص٦.

(شرط التحكيم)، ويمكنهم أيضاً اللجوء إلى التحكيم بعد نشوب الخلاف بينهم ويسمى (مشارطة التحكيم).

ولذلك فإن التحكيم يقوم على فكرة أساسها حرية إختيار الأطراف لقاضيهم بمحض إرادتهم، ليفصل في النزاع القائم بينهم، فالتحكيم يقتصر على ما تنصرف إرادة المحتكمين إلى عرضه على المحكمين.(١) ويكون قراره حكماً قضائياً حائزاً لقوة القضية المقضية في مواجهة الخصوم إذا قام المحكم بالإلتزام بنصوص العقد والقواعد القانونية التي يفرض عليه النظام القانوني الإلتزام بها، فإن حاد عنها كان هناك محل للطعن على حكمه.(٢)

أما الوساطة فتقوم فكرتها على أساس قيام طرف ثالث يسمى الوسيط بمساعدة الأطراف على التوصل إلى حل للنزاع القائم بينهم، حيث يكمن دوره في تقريب وجهات النظر بين الأطراف.

يمكننا القول بأن هناك من الأمور التي تتشابه فيها الوساطة مع التحكيم، كما أن هناك من الأمور التي تختلف فيها الوساطة عن التحكيم وفيما يلي نبين أوجه الشبه والإختلاف في كلا النظامين:

أ: أوجه الشبه بين الوساطة والتحكيم

١- تتفق الوساطة مع التحكيم في أن كلاهما من الحلول البديلة عن القضاء لتسوية النزاعات التجارية، التي تمتاز بالسرعة في الفصل والسرية والخصوصية ورضى الأطراف وإتفاقهم، ومرونة الإجراءات المتبعة مقارنة بالقضاء، فهما يهدفان إلى حسم النزاع بعيداً عن ساحات القضاء بإجراءات مبسطة ومختصرة.

---

(١) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص٦٧.
(٢) الجمال، مصطفى محمد، وعبد العال، عكاشه محمد ، ١٩٩٨، التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، ص٣٧

٢- أنه يتم اللجوء إليهما غالباً بعد فشل الأطراف المتنازعة في التوصل إلى إتفاق من خلال الإتصال والتفاوض المباشر بينهما، أي دون تدخل جهات خارجية.(١)

٣- يتفق التحكيم مع الوساطة على إعتبار أن المشرع الأردني أقرهما ونظمهما قانونياً بموجب قانون التحكيم الأردني رقم (٣١) لسنة ٢٠٠١، وبموجب قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦، وكلا القانونين تضمنا نصوصاً قانونية تسمح للأطراف المتنازعة باللجوء إلى هاتين الوسيلتين لتسوية نزاعاتهم بعيداً عن ساحات القضاء وإجراءاتها التي باتت تتسم بالتعقيد.

ب: أوجه الإختلاف بين الوساطة والتحكيم

١- دور الوسيط يقتصر على تقريب وجهات النظر بين الأطراف وإتخاذ كافة الإجراءت التي تكفل ذلك بهدف الوصول إلى تسوية ودية مرضية يقبلها أطراف النزاع، أما المحكم فمهمته تكمن في إصدار قرار بموضوع النزاع المعروض عليه ويتخذ من الإجراءات، كالمعاينة، والتدقيق بالأدلة والوقائع، كما يقوم القاضي تماماً.

٢- الاتفاق المبرم بين الأطراف والمتضمن إحالة النزاع إلى التحكيم في حال وقوعه يلزم الأطراف باللجوء إليه لحل النزاع قبل عرضه على القضاء، لأن هذا الاتفاق يعدّ بمثابة الإقرار من الأطراف على حل النزاع بواسطة التحكيم، فإذا ما تم تجاوز هذا الاتفاق وتم اللجوء إلى القضاء يستطيع الطرف الآخر تقديم طلب لرد الدعوى قبل الدخول بالأساس،(٢) كما هو منصوص عليه

---

(١) سرحان، بكر، (٢٠٠٨)، الوساطة على يد القاضي والوسيط والماهية والاهمية والاجراءات دراسة تقييمية في القانون الاردني، الاردن، مجلة مؤتة للأبحاث والدراسات، ص٥٩.

(٢) خرفان. حازم. (٢٠٠٨) ، الوسائل البديلة لفض النزاعات ؛ واقع الوساطة كوسيلة لفض النزاعات في القانون الاردني ، الاردن ، مجلة نقابة المحامين ، ملحق الابحاث، ص٧.

في المادة (١٠٩) من قانون أصول المحاكمات المدنية المشار إليها سابقاً، وذلك على خلاف ما هو عليه في الوساطة، إذ للأطراف مطلق الحرية في إختيار الطريق التي تناسبهم في عرض نزاعهم فإما عن طريق القضاء وإما بإحالته إلى الوساطة، كما لابد من الإشارة إلى أن الإحالة إلى الوساطة تتم من خلال القضاء – قاضي إدارة الدعوى وقاضي الصلح – فضلاً عن أنه إذا تم إحالة النزاع للوساطة والبدء فيها فإنه يحق للأطراف الإنسحاب من جلسات الوساطة والعودة للقضاء في حال لم يستطع الأطراف السير في عملية الوساطة.

٣- في التحكيم، المحكم وحده يقوم بحسم النزاع، وذلك دون مشاركة من قبل الأطراف في التوصل إلى الحل، أما في الوساطة فالأمر مختلف تماماً فهي تعتمد أساساً على التفاوض وتبادل الإقتراحات فيما بين أطراف النزاع، حتى يتوصلوا إلى حل ودي ومرضي لهم من صنعهم. فالوساطة تتميز عن التحكيم بالدور النشط والفعال والإيجابي الذي يقوم به الأطراف في تسوية النزاع.[١]

٤- في التحكيم يكون المحكم ملزماً بحدود ما تم الاتفاق عليه بين الأطراف فضلاً عن ما نص عليه القانون بحيث أن أي تجاوز لهذه الحدود يؤدي إلى بطلان التحكيم. أما في الوساطة فالوسيط له مطلق الحرية في إتحاذ ما يراه مناسباً لتقريب وجهات النظر، بهدف الوصول إلى تسوية ودية ومرضية ومن صنع الأطراف المتنازعة، كما أن للوسيط بهدف تحقيق هذه الغاية إبداء رأيه وتقويم الأدلة وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية وغيرها من الإجراءات التي تسهم في تسهيل عملية الوساطة للوصول إلى الغاية المنشوده.[٢]

---

(١) قنديل، مصطفى (٢٠٠٥)، دور الأطراف في تسوية المنازعات العقدية، مصر، دار الجامعة الجديدة للنشر، ص٥١.

(٢) نصت المادة السادسة من قانون الوسطة على أنه " يقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة ويبلغ اطراف النزاع او وكلائهم بموعدها ومكان انعقادها ويجتمع بأطراف النزاع ووكلائهم ويتداول معهم بموضوع النزاع وطلباتهم ودفوعهم وله الانفراد بكل طرف على حدة، ويتخذ ما يراه مناسبا لتقريب وجهات النظر بهدف الوصول الى حل ودي للنزاع، ويجوز له لهذه الغاية ابداء رأيه وتقويم الادلة وعرض الاسانيد القانونية والسوابق القضائية وغيرها من الاجراءات التي تسهل اعمال الوساطة"

٥- إن التحكيم ملزم، فمن بدأه وأقدم عليه لا يملك إلا الإلتزام به والإستمرار فيه حتى نهايته، فـلا يملك التراجع عنه. أما الوساطة فهي غير ملزمة أي أنه لا يوجد إلتزام على من بدأه أن يستمر فيه إلى النهاية.(١) فلأطراف النزاع التجاري الإنسحاب من جلسات الوساطة في حال عدم القدة على الإستمرار في المفاوضات، بصورة يصعب معها الإستمرار في عملية الوسـاطة، وذلـك دون تحمل أي أعباء قانونية، واللجوء إلى القضاء أو التحكيم، حتى لو كان الوسيط قد بدأ فـي القيام بعمله ومضى فيه أو أنهاه.(٢).

٦- يعدّ التحكيم مكلفاً من الناحية المادية؛ فقانون التحكيم يخلو من تحديد أتعاب المحكمين وترك أمر تحديدها لإتفاق الأطراف مع المحكمين، لذلك نجد في كثير من القضايا التي تحال إلى التحكـيم تحدد أتعابها بمبالغ طائلة. أما الوساطة فهي أقل تكلفة من التحكيم بكثير، فضلاً عن أن قـانون الوساطة حدد أتعاب الوسطاء، فنجد بأن الوسطاء القضائيين لا يتقاضون أية مبالغ لا بل يسترد الأطراف نصف الرسوم في حال الوصول إلى تسوية. أما فيما يتعلق بالوسطاء الخـصوصيين فقد حدد المشرع أتعابهم بما لا يزيد عن ثلاثمائة دينار، أما أتعاب الوسطاء الاتفاقيين فقد تـرك المشرع أمر تحديدها للإتفاق ما بين الأطراف والوسطاء. وللمدعي في حال تسوية النزاع ودياً أسترداد الرسوم القضائية التي دفعها.(٣)

٧- حُكم التحكيم يعدّ بمثابة حُكم قطعي ويحوز على حجية الأمر المقضي به، ويكون واجب النفـاذ وفقاً لأحكام قانون التحكيم، ولا يقبل الطعن بأية طريقة من الطرق المنصوص عليها في قانون أصول المحاكمات المدنية، إلا أنه يجوز لأطراف النزاع رفع دعوى بطلان حكم التحكيم، فـإن

---

(١) قنديل، مصطفى، المرجع السابق، ص٥٢.
(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص٧١.
(٣) أنظر حول هذا الموضوع إلى ما سيتم شرحة لاحقاً عند الحديث عن إنقضاء الوساطة.

هذا الطعن لا يمس سلطة الحكم في حسم النزاع، وإنما يتوجه إلى مخالفة الحكم لإتفاق التحكيم أو لأحكام قانون التحكيم. أما القرار الصادر عن الوسيط والذي تم الاتفاق عليه من قبل الأطراف فلا يحوز حجية الأمر المقضي إلا بعد المصادقة عليه من قاضي الإحالة الذي سبق وأن أحالها للوساطة وهو قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح حسب الاختصاص، وبعد المصادقة عليه يصبح قطعي أي لا يجوز الطعن فيه بأي طريقة من طرق الطعن.(١)

وبعد أن بينا أوجه الاتفاق والإختلاف بين الوساطة والتحكيم من خلال عقد مقارنة بسيطة بينهما، يمكننا القول بأن نظام الوساطة بوصفه وسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية لديها من الميزات التي تجعلها متقدمة على نظام التحكيم في تسوية النزاعات التجارية، فالوساطة توفر الوقت والجهد والمال، وتحافظ على سرية النزاع بشكل أفضل وأيسر، كما أنها تبتعدّ عن الشكليات في الإجراءات المتبعة، والبحث في الأمور القانونية البحتة، فضلاً عن أنها تلبي تطلعات المتنازعين، وذلك على خلاف ما هو عليه في التحكيم الذي بات يتسم بالكلفة المالية المرهقة ولا يحقق دائماً تطلعات الأطراف.

كما أن الوساطة تركّز على العلاقات التجارية ومستقبلها وتضمن إستمرارها فكثير من الأحيان يكون أساس التسوية بين الأطراف هو إهتمامهم بإستمرار العلاقة فيما بينهم، وذلك لأن النزاعات التجارية قد تحل عن طريق التحيكم ولكن المشكلة تبقى عالقة وتعيق مستقبل العلاقات التجارية بين الأطراف.(٢)

---

(١) قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص٢٧-٢٨.
(٢) آبريان، علاء، (٢٠٠٨)، الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية، رسالة ماجستير منشورة، بدون ذكر الجامعة، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية ص٦٠.

ثانياً الوساطة والتفاوض (negotiation)

تعدّ المفاوضات من أقدم وسائل التسوية وأكثرها شيوعاً وخصوصاً في المنازعات الدولية.[١] حيث يعدّ ركناً أساسياً في الحلول البديلة في مرحلة ما قبل الوساطة.

والمفاوضات هي عبارة عن مساومات تتم بين أطراف يوجد بينهما تضارب مصالح[٢] وفي هذه المفاوضات يلتقي المتنازعون بمحض إرادتهم ضمن علاقة مؤقته لإعلام كل منهم الآخر عن إحتياجاته، ولتبادل قضايا غير ملموسة بعد، مثل العلاقة المستقبلية أو الإجراءات التي سيتم من خلالها حل النزاعات.[٣]

فقد عرف بعض الفقهاء التفاوض بأنه: " تبادل الإقتراحات والمساومات والكتبات والتقارير والدراسات الفنية بل والإستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف التفاوض ليكون كل منهم على بيّنه بأفضل الأشكال القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف والتعرف عما يسفر عنه الاتفاق من حقوق والتزامات لطرفيه.[٤]

فالمفاوضات مهمة إذا كان أطراف النزاع واقفين على أسس متساوية ويهدفون للمحافظة على علاقتهم، فهي وسيلة مرنة وبعيدة عن الشكليات، وكل ما تحتاجه هو إختيار المكان والزمان المناسبين فضلاً عن تحديد المواضيع التي ستخضع للنقاش والحوار بينهم.[٥]

---

(١) قشي ، الخير ، (١٩٩٩) ، المفاوضات بين الوسائل التحكيمية وغير التحكيمية لتسوية المنازعات الدولية ، لبنان، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ص١٤.
(٢) مور، كريستوفرو (٢٠٠٧) عملية الوساطة، ترجمة سروجي، فؤاد، الأردن ، الأهلية للنشر والتوزيع، ص٢٧.
(٣) مور، كريستوفرو، المرجع السابق، ص٢٨.
(٤) قاسم، محمد حسن، (لات)، مراحل المفاوضات في عقد الميكنة المعلوماتية، دراسة مقارنة، الأسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ص٩.
(٥) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص٧١.

ثم إن الوساطة والتفاوض بينهما إرتباط وثيق لا يمكن فصله، بحيث أنه قبل اللجوء إلى الوساطة يقوم الأطراف بالتفاوض فيما بينهم للتوصل إلى تسوية للنزاع القائم بينهم وهو ما يسمى بالتفاوض المباشر، ولكن إذا توقفت المفاوضات بين الأطراف وأصبح من الصعب على الأطراف الإستمرار بالتفاوض فيما بينهم سيحتاجون إلى مساعدة طرف ثالث خارج هذا النزاع يتوسط بينهم ويتقبل آراءهم وإقتراحاتهم وهذا ما يسمى بالتفاوض غير المباشر.(١)

بحيث تتفق الوساطة مع التفاوض بأن القرارات الصادرة تكون من صنع أطراف النزاع، أي أن القرار يكون مرضياً لجميع أطراف النزاع ويكون الطرفان رابحين على أساس أن كلاً منهما يقدم حلاً تؤخذ فيه مصلحة جميع الأطراف(٢).ومن أوجه الاتفاق أيضاً هو أن كلتا الطريقتين تعدّان من الوسائل البديلة عن القضاء.

وعلى الرغم من هذا التداخل والتشابه بين الوساطة والتفاوض إلا أن هناك إختلافات فيما بينهما، فالتفاوض يقوم على أساس التفاوض المباشر بين الأطراف المتنازعة، أو بمساعدة المحامين للتوصل إلى حل – تفاوض غير مباشر – في حين أن الوساطة تعتمد على تدخل طرف ثالث ومحايد يساعد الأطراف في دفع عجلة المفاوضات إلى الأمام كلما إنقطع الحوار والنقاش بينهم للتوصل إلى تسوية ودية ومرضية لجميع الأطراف، وذلك من خلال مهارات الوسيط الفنية والإجراءات التي يتبعها في أثناء عملية الوساطة.

---

(١) الفتلاوي، سهيل حسين، (٢٠٠١)، فن المفاوضات المباشرة عند النبي محمد صلى الله عليه وسلم، بيروت، دار الفكر العربي، ص١٢.
(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص ٦٥.

يتبين مما سبق أنه لا يمكن تصور وجود وساطة بدون تفاوض، فالوساطة هي مفاوضـــات بين الأطراف يلعب الوسيط فيها دور الميسر والمسهل فيها، فالوساطة لا يمكن أن تكون إذا لم يكن هناك تفاوض إبتداءً بين الأطراف المتنازعة.

ثالثاً: الوساطة والصلح (conciliation)

يعد الصلح من الحلول البديلة لتسوية النزاعات التجارية في الأردن، ولقد نصت العديد مـــن القوانين على الصلح، فقد تناول المشرع الأردني أحكام الصلح في المواد (٦٤٧-٦٥٧) من الباب الأول من الفصل الخامس من القانون المدني الأردني[١]، وعرف الصلح بأنه: " عقد يرفع النـــزاع ويقطع الخصومة بين المتخاصمين بالتراضي".

كما نص المشرع الأردني على الصلح في قانون محاكم الصلح رقم (١٥) لـــسنة ١٩٥٢[٢] بحيث ألزم القاضي بعرض الصلح على الأطراف المتنازعة قبل الشروع بـــإجراءات المحاكمـــة، وكذلك فإن قانون أصول المحاكمات المدنية رقم (٢٤) لسنة ٢٠٠٦ وتعدّيلاته[٣]، قد تطـــرق إلـــى موضوع الصلح في المادة (٧٨) منه والمشار إليها سابقاً.

من خلال إستعراض النصوص المذكورة يمكننا القول بأن الصلح هو وسيلة ذاتية يقوم بهـــا الأطراف ذوو العلاقة أو من يمثلهم، يبحثون بمقتضاها النزاعات والخلافات القائمة بينهم عن طريق

---

(١) القانون المدني الأردني رقم (٤٣)، لسنة ١٩٧٦، المنشور على الصفحة ٢ من عدد الجريدة الرسمية رقم ٢٦٤٥ بتاريخ ١٩٧٦/١/٨/١.

(٢) قانون محاكم الصلح وتعدّيلاته رقم (١٥)، لسنة ١٩٥٢، المنشور على الصفحة ١٣٥ من عدد الجريدة الرسمية رقم ١١٠٢ لسنة ١٩٥٢/٣/١٦.

(٣) نصت المادة (٧٨) من قانون أصول المحاكمات المدنية رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨، والمعدل بالقانون رقم (١٤) لسنة ٢٠٠١، والمعدل بالقانون رقم (٢٦) لسنة ٢٠٠١، نشر هذا القانون في الجريدة الرسمية العدد (٤٤٨٠) تاريخ ٢٠٠١/٣/١٨، ص١٢٥٢، والغي قانون أصول المحاكمات الحقوقية رقم (٢٤) لسنة ١٩٥٢ وتعدّيلاته على أنه " للخصوم أن يطلبوا إلى المحكمة في أيّة حالة تكون عليها الدعوى إثبات ما اتفقوا عليه من صلح أو أي إتفاق آخر في محضر الجلسة ويوقع عليه منهم أو وكلائهم، فإذا كانو قد كتبوا ما اتفقوا عليه، ألحق الاتفاق المكتوب بمحضر الجلسة وأثبت محتواه فيه ويكون للمحضر في هذه الحالة قوة الحكم الصادر عن المحكمة وتعطى صورته وفقاً للقواعد المقررة وفقاً للأحكام ".

تنازل كل منهم عن بعض أو كل ما تمسك به حيال الطرف الآخر(١)، فإن الأطراف يلجأون إلى الصلح من أجل تفادي التقاضي وإجراءاته المعقدة، والوقت الذي يستغرقه أو ربما تفادياً لعلانية الخصومة التي لا يرغبون في الإفصاح عنها، وبهذا يتشابه الصلح مع الوساطة. كما أن الظاهر من النصوص أن هناك تشابه بين النظامين من حيث أنهما يقومان على أساس توافق إرادة الأطراف، فغياب هذا الاتفاق لا يتصور وجود للوساطة والصلح.

كما أن الوساطة والصلح تتشابهان من خلال أن كلتا الوسيلتين قد يتم من خلالهما حسم جميع المسائل المتنازع عليها، أو تناول بعض المسائل بالحل وترك المسائل غير المتفق عليها للمحكمة للبت فيها إذا كان طبيعة النزاع يسمح بذلك.

وأنه في حال الاتفاق على التسوية في الوساطة يكون هذا الاتفاق حكماً قطعياً له طابع قضائي ويحوز حجية الأمر المقضي به، ويكون واجب النفاذ بعد المصادقة عليه من قبل قاضي الصلح أو قاضي إدارة الدعوى المدنية، الذي يتم تقديمه من قبل الوسيط في نهاية عملية الوساطة، أما في الصلح فإن النزاع يحسم بعقد الصلح ذاته، وإن كانت هذه النتيجة لا تتحقق إلا بعد المصادقة عليها من قبل القاضي وإصدار الأمر بتنفيذها(٢).

وعليه فإن نظام الصلح يقترب من نظام الوساطة، إلا أن فاعلية الوساطة أوسع وأشمل، بحيث أن الصلح يتم من خلال عقد حوارات مباشرة أو ما يسمى (بالتفاوض المباشر) بين الأطراف أو ممثليهم فهما لا يختاران شخصاً ثالثاً – كوسيط مثلاً– ليساعدهم من خلال تقديم الإقتراحات ودفع

---

(١) التحيوي، محمود السيد، المرجع السابق، ص١٤٢.
(٢) قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص٣٠.

عجلة التفاوض بينهم للتوصل إلى حل ودي ومقبول لهم كما هو الحال في الوساطة، بل يتم ذلك من خلال التصدي مباشرة لمناقشة النزاع[١].

رابعاً: الوساطة والتوفيق

التوفيق لغة هو التوافق والاتفاق، ويقال توافقا أي إتفقا وتقاربا، وأنه المتوفق له بالحجة إذا أصاب منها.[٢]

وهو نوع آخر من الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية ويتم بواسطة شخص ثالث حيادي ونزيه، يحاول أن يقرب وجهات النظر بين أطراف النزاع ويقترح إتفاق صلح بينهم، ويطلق عليه الموفق (conciliater).

فالتوفيق كما عرفه بعض الفقهاء هو " قبول الأطراف موفق أو أكثر لحل النزاع، ويتولى الموفق تحديد المسائل محل الخلاف بين الأطراف لمحاولة تضييق سعة هذا الخلاف، وبإقتراح حل وسط يقبله الطرفان المتنازعين"[٣].

فهو محاولة فض المنازعات بالطرق الودية قبل وصولها إلى القضاء، حيث نجد بأنه أقرب إلى الصلح الذي يتم من خلاله حسم النزاعات من خلال تنازل كل طرف من الأطراف المتنازعة عن جانب من حقوقه مقابل تنازل الطرف الآخر، حتى يتم التوصل إلى حل يرتضيه المتنازعين، كل ذلك يتم من خلال شخص ثالث يسمى الموفق[٤].

---

(١) الاحمد، رولا، المرجع السابق، ص٨٤.
(٢) الدمشقي، إبن منظور، معجم لسان العرب، المرجع السابق، ص١١٩٩.
(٣) ابراهيم، ابراهيم احمد، (٢٠٠٥)، تسوية المنازاعات القضائية بالطرق البديلة، مصر، مركز الدراسات القانونية والإقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ص١١.
(٤) حسن، علي عوض، (٢٠٠١)، التعليق على القانون رقم (٧)، لسنة ٢٠٠٠ بشأن التوفيق في المنازعات، الإستكندرية، دار المطبوعات والنشر، ص١٠، مشار إليه لدى: الاحمد، رولا، المرجع السابق، ص٧٧.

فالتوفيق هو نظام بمقتضاه يقوم فرد أو هيئة يتم اختيارها مسبقاً بموجب نص القانون لتتولى دراسة الخلاف القائم بين الأطراف من خلال التشاور والتحاور المستمر مع الأطراف، والتعــرف على مختلف وجهات النظر، وتضييق مجال الخلاف بينهما، وإقتراح أفضل الحلول الودية لتــسوية النزاع القائم بينهم بما يضمن ديمومة التعاملات بينهم التي تعرض عليه ليقبلوا بها أو يرفضوها(١).

إن هناك تشابهاً كبيراً بين مفهوم التوفيق ومفهوم الوساطة كنظــامين لتــسوية النزاعــات التجارية، فمن أوجه الشبه أن من يتولى عملية التوفيق والوساطة هم أشخاص محايدون ومستقلون، أي من الغير بالنسبة للمتنازعين، يسعون إلى تقريب وجهات النظر بينهم بهدف إستكــشاف أقــرب الحلول وأكثرها نجاحاً(٢). كما أنهما يتفقان في أنه ليس للوسيط والموفق أن يفرض تــسوية معينــة على أطراف النزاع دون أن يكون لرأيه صفة ملزمة للأطراف(٣).

من خلال ما تقدم نجد أنَّ الخلط بين هذين النظامين قد يقع لشدة التقارب بينهما. فالمــشرع الأردني في قانون العمل(٤) رقم (٨) لسنة ١٩٩٦ قد نص على التوفيق في الفصل الثاني عشر منــه والمتعلق بتسوية النزاعات العمالية الجماعية، فقد نصت المادة (١٢٠) منه على أن: " للــوزير أن يعين مندوب توفيق أو أكثر من موظفي الوزارة للقيام بمهمة الوساطة في تسوية النزاعات العمالية وذلك للمنطقة التي يحددها والمدة التي يراها مناسبة ".

وبالرجوع إلى النص أعلاه نجد أن المشرع قد خلط بين أعمال التوفيق وأعمال الوســاطة، وذلك من خلال إعطاء الموفق القيام بأعمال الوساطة من أجل تسوية النزاعات العماليــة. وعلــى

---

(١) سلامه، احمد عبدالكريم، (٢٠٠٤)، قانون التحكيم التجاري الدولي والخارجي (تنظير وتطبيق مقارن)، دار النهضة العربية، القاهرة، ط١، ص٥٧.
(٢) قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص٣٣.
(٣) حلمي، نبيل احمد، (١٩٨٣)، التوفيق كوسيلة لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام، القاهرة، دار النهظة العربية، ص٢٨
(٤) قانون العمل وتعديلاته رقم ٨ لسنة ١٩٩٦، المنشور على الصفحة ١١٧٣ من عدد الجريدة الرسمية رقم ٤١١٣ بتاريخ ١٩٩٦/٤/١٦.

الرغم من هذا التشابه الكبير بين نظام الوساطة ونظام التوفيق إلا أن الوساطة تختلف عن التوفيق بعدة وجوه منها:

١- إن الوسيط يتم اختياره غالباً بمعرفة أطراف النزاع، فهم من يختارون الوسيط الذي سيساعدهم في تسوية نزاعهم، على خلاف التوفيق في حين أن هيئة التوفيق تكون مشكّلة مسبقاً ولا دخل لأطراف النزاع في غالب الأمر في تشكيلها.(١)

٢- إن الدور الذي يلعبه الوسيط أكثر فعالية من الدور الذي يلعبه الموفق، فالوسيط يحاول أن يسهل للمتنازعين الأمور وذلك من خلال تقريب وجهات النظر، والعمل على تحسين الإتصال بين الأطراف ومساعدتهم في التعبير عن مصالحهم وتفهم مصالح الطرف الآخر، و توضيح نقاط القوة والضعف في الموقف القانوني لكل طرف، ومجالات الاتفاق وطرح البدائل أو الخيارات من أجل الوصول إلى حل يقبله الطرفان من خلال الإجتماع بطرفي النزاع في جلسات مشتركة أو من خلال الإنفراد بكل طرف على حده(٢). في حين يقتصر دور الموفق على الإجتماع بالأطراف المتنازعة وتقريب وجهات نظرهما وصولاً إلى حل يرضي جميع الأطراف، فإن تمكنت من ذلك يتم تحرير تقرير بما تم الإتفاق عليه فإن تعذر ذلك فإنها تعلن فشل التوفيق، فقد يحاول الموفق أن يقترح بنفسه إتفاق صلح يمكن أن يكون مخرج سليم للنزاع (٣)، وذلك على خلاف الوساطة التي لا يمكن للوسيط أن يقترح حل للنزاع بل الأطراف هم من يتوصلوا إلى هذا الحل.

---

(١) عبد المحسن، عبد الباسط، (٢٠٠٠)، دور الوساطة في منازعات العمل الجماعية – دراسة مقارنة- القاهرة: دار النهضة العربية، ص٢٥.

(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص٧٩.

(٣) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص٧٠.

وعطفاً على ما تقدم لا بد من القول بأنه بالرغم من التشابه بين الوساطة والتوفيق إلا أن كل منهما وسيلة مستقلة بذاتها لتسوية النزاعات، إلا أن الوساطة تعدّ أكثر شمولية من التوفيق نظراً للدور الواسع الذي يلعبه الوسيط في عملية الوساطة مقارنة مع الدور الذي يلعبه الموفق، ويعتبر التوفيق جزءاً من عملية الوساطة ويكون مفهوم الوساطة أوسع من مفهوم الفتوفيق.

خامساً: الوساطة والتقييم الحيادي المبكر (Early neutral evaluation)

إن التقييم الحيادي المبكر هو أحد الحلول البديلة لتسوية النزاعات المعروفة في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يقوم به طرفٌ محايد يختاره الأطراف لكي يقوم بإعطاء تقييم للنزاع القائم بينهم، وتقديم إستشارات لهم، وتكون هذه الإستشارات غير ملزمة للأطراف[١].

وبموجب هذه الوسيلة يقوم الفرقاء المتنازعون بتقديم مطالبهم شفهياً وفي مراحل مبكرة من النزاع، إلى شخص حيادي من المحامين ذوي الخبرة يطلق عليه المقيم (evaluator) وفي الغالب يكون ذا علاقة بالقضايا القانونية والفنية بما يتعلق ببعض الإجراءات القانونية[٢].

حيث يقوم المقيم بمراجعة المواقف القانونية والحقيقية للأطراف سواء من خلال المذكرات أو من خلال المناقشات، كما يقوم بتقييم النتيجة المحتملة التي من الممكن أن تتوصل إليها هيئة المحلفين، فهو أيضاً يقوم بإعطاء رأيه حول النتائج المحتملة أو العادلة، فالمقيم لا يقوم بتسهيل عملية التفاوض بين الأطراف[٣].

---

(١)adr/adrdocs.nsf- early neutral evaluation

(٢) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص٧٤.

(٣) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص٨٧.

ومن هنا نجد أن هناك تشابهاً بين الوساطة والتقييم الحيادي المبكر في أن كل منهما من الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، فضلاً عن عدم إمتلاك الوسيط والمقييم سلطة فرض رأيه أو التسوية على الأطراف المتنازعة.

وبالرغم من هذا التشابه بين الوساطة والتقييم الحيادي المبكر إلا أن الوساطة تختلف عن التقييم في أن دور الوسيط أكثر فعّالية، حيث يقوم بتسهيل المفاوضات بين الأطراف وتوسيع آفاق خيارات الحل الأمثل للنزاع، وإدارة الجلسة بطريقة تكفل حسن التواصل بين الأطراف للتوصل على حل ودي ومرضي لجميع الأطراف المتنازعة. أما المقيّم فيكمن دوره في تقييم ومراجعة المراكز القانونية وإعطاء حلول قانونية للنزاع، وليس كما هو الحال في الوساطة التي تعطي حلولاً قانونية وواقعية في ذات الوقت.

سادساً:الوساطة وإدارة الدعوى المدنية (case management):

في عام ٢٠٠٢ تبنى المشرع الأردني نظام إدارة الدعوى المدنية في قانون أصول المحاكمات المدنية المعدل رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨ بتاريخ ٢٠٠٢/٢/٢٤ وذلك بإضافة مادة جديدة على القانون وهي المادة (٥٩) مكرر، والتي نصت في فقرتها الأولى على إحداث إدارة قضائية تسمى إدارة الدعوى المدنية" في مقر محاكم البداية التي يحددها وزير العدل ويقوم على إدارتها قاضٍ يسمى قاضي إدارة الدعوى[١].

ويمكن تعريف إدارة الدعوى المدنية بأنها " مجموعة من الإجراءات القانونية التي تتم من خلال إشراف قضائي مبكر قبل بدء المحاكمة بهدف تحقيق السيطرة لقاضي إدارة الدعوى على ملف الدعوى ".[٢]

---

(١) قانون أصول المحاكمات المدنية وتعدّيلاته رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨
(٢) قطاونه، احمد وكناكرية، وليد، المرجع السابق، ص١٥.

وتتفق إدراة الدعوى المدنية مع الوساطة في أن كلا الوسيلتين هما من الوسائل الحديثة التي أخذ بهما القانون الأردني والتي ساهمت في تخفيف العبء على القضاء والمحاكم وإستثمار الوقت وتقليص أمد التقاضي(١).

فمهمة قاضي إدارة الدعوى تكمن في تحضير الدعوى لتصبح جاهزة للفصل أمام المحكمة وذلك من خلال قيام قاضي إدارة الدعوى بتجهيز الدعوى بالكامل قبل قيام المحكمة بالنظر فيها، وذلك من خلال الإشراف المبكر، و تبليغ الأطراف ، الإجتماع بالخصوم أو وكلائهم للتداول في موضوع النزاع، وحصر نقاط الاتفاق والإختلاف، كما له صلاحية تثبيت الصلح أو أي إتفاق آخر، وهذا ما نصت عليه المادة (٥٩) مكرر، حيث نجد بأنها ذكرت على سبيل الحصر المهام التي يجب على قاضي إدارة الدعوى المدنية القيام بها(٢).

وبناءً على ما تقدم نجد أن هناك تقارباً بين عمل الوسيط وعمل قاضي إدارة الدعوى المدنية من حيث محاولة حث الأطراف على الصلح فيما بينهم، إلا أن إدارة الدعوى المدنية تختلف عن

---

(١) خرفان، حازم، (٢٠٠٨) ، الوسائل البديلة لفض النزاعات؛ واقع الوساطة كوسيلة لفض النزاعات في القانون الاردني، الاردن، مجلة نقابة المحامين ، ملحق الابحاث، ص١٦٤.

(٢) نصت المادة (٥٩)، مكرر من قانون أصول المحاكمات المدنية وتعدّيلاته رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨ على أنه: يتولى قاضي ادارة الدعوى المهام والصلاحيات التالية:أ. الاشراف على ملف الدعوى عند وروده مباشرة الى المحكمة وتسجيله في سجلاتها، مراعيا بذلك احكام المواد (٥٦) و(٥٧) و(٥٨) و(٥٩) و(١٠٩) من هذا القانون.

ب. اتخاذ الاجراءات اللازمة لتبليغ اطراف الدعوى بالسرعة الممكنة.

ج. تعيين جلسة لاطراف الدعوى وتبليغهم بموعدها وفق الاصول المقررة خلال مدة لا تتجاوز سبعة ايام بعد انتهاء المدد المحددة في المادة (٥٩) من هذا القانون.

د. الاجتماع بالخصوم او وكلاؤهم القانونيين في جلسة اولية يعقدها للتداول معهم في موضوع النزاع دون ابداء رايه فيه، والتحقق من استكمال الوثائق المتعلقة بصحة الخصومة وطلب أي مستند يكون لدى الغير ورد ذكره في قائمة بينات الخصوم، واذا تعذر احضار المستند ضمن المدة المحددة وفقا لاحكام هذه المادة تحال الدعوى الى قاضي الموضوع.

هـ. حصر نقاط الاتفاق والاختلاف بين الفرقاء وحثهم على تسوية النزاع القائم بينهم وديا.

٣. يمارس قاضي ادارة الدعوى الصلاحيات المقررة لقاضي الموضوع في تثبيت الصلح او أي اتفاق اخر، واصدار القرار وفق ما تقتضيه احكام المادة (٧٨) من هذا القانون وفرض الغرامات المنصوص عليها في المادة (١٤) وفي المادة (٧٢) منه.

٤. اذا تخلف احد الاطراف عن حضور الجلسة التي حددها قاضي ادارة الدعوى او رفض حضورها او انتهت المدة المنصوص عليها في هذه المادة يحيل الدعوى الى قاضي الموضوع مرفقا بها المحضر المشار اليه في الفقرة (٥) من هذه المادة.

٥. ينظم قاضي ادارة الدعوى محضرا بما قام به من اجراءات متضمنا الوقائع المتفق والمتنازع عليها بين الاطراف ويحيل الدعوى الى قاضي الموضوع خلال ثلاثين يوما من تاريخ اول جلسة يعقدها.

٦. لا يجوز لقاضي ادارة الدعوى تحت طائلة البطلان النظر في موضوع الدعوى التي سبق له واتخذ قرارا باحالتها الى قاضي الموضوع.

الوساطة في أن إدارة الدعوى المدنية لا تعدّ من الأساليب البديلة لفض النزاعات لأنها عبارة عن إجراءات يقوم بها قاضي إدراة الدعوى للإشراف المبكر على الدعوى قبل بدء المحاكمة، أما الوساطة فهي وسيلة بديلة عن القضاء لحل النزاعات المدنية هدفها الخروج بحلول مرضية لأطراف النزاع[1].

ومن الفوارق الجوهرية للتمييز بين صلاحية قاضي إدارة الدعوى المدنية وصلاحية الوسيط قي مسألة الرأي في موضوع النزاع، فإن قاضي إدارة الدعوى المدنية غير مخول بإبداء رأيه في موضوع النزاع وهذا ما نصت علية المادة (٥٩) مكرر فقره (٢) التي أجازت له الإجتماع بالوكلاء القانونيين والتداول معهم في موضوع النزاع ولكن بدون أن يبدي رأيه فيه، على خلاف ما هو علية بالوساطة، فالوسيط يكون له إبداء رأيه في موضوع النزاع سواء أكان في جلسات مشتركة معهم أم في جلسات إنفرادية مع كل طرف على حدة[2]. وهذا ما نصت عليه المادة (٦) من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ حيث نصت على أنه: " يقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة ويبلغ أطراف النزاع أو وكلاءهم بموعدها ومكان انعقادها ويجتمع بأطراف النزاع ووكلائهم ويتداول معهم بموضوع النزاع وطلباتهم ودفوعهم وله الانفراد بكل طرف على حدة، ويتخذ ما يراه مناسبا لتقريب وجهات النظر بهدف الوصول إلى حل ودي للنزاع، ويجوز له لهذه الغاية إبداء رأيه وتقويم الأدلة وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية وغيرها من الإجراءات التي تسهل أعمال الوساطة ".

---

(١) خرفان، حازم، المرجع السابق، ص١٦٥.
(٢) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٢.

ويرى الباحث وبناءً على ما تقدم بأن إدارة الدعوى المدنية لا يمكن إعتبارها من الوسائل البديلة لفض النزاعات، وإن كان لها من الدور الكبيرفي تحقيق العديد من الميزات المتمثلة في إختصار الوقت والجهد والإجراءات، إلا أنها تبقى مرحلة من مراحل التقاضي التابعة للقضاء، التي لاتنفصل عنه بأي حال من الأحوال، فهي مسهلة وميسرة لعمل قاضي الموضوع لكي يتفرغ للبحث في موضوع النزاع مباشرة دون الإنشغال بتبادل اللوائح وحصر البينات أمامه.

المبحث الثاني: السمات العامة للوساطة

تتمتع الوساطة بمجموعة من المزايا التي تجعلها وسيلة بديلة ناجحة لحل النزاعات التجارية، ومقبولة لدى أطراف النزاع التجاري لحل نزاعهم عن طريقها، كما أن الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية يعاب عليها بعيوب متعدّدة قد تحد من إمكانية اللجوء إليها من قبل أطراف النزاع، وهذا ما سنتناول بحثه في مطلبين، ففي المطلب الأول سوف نتناول مزايا الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية، أما في المطلب الثاني فسنتناول عيوب الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: مزايا الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية

ثمة ميزات وخصائص تتمتع بها الوساطة تجعلها متقدمة على غيرها من الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية لاسيما القضاء والتحكيم وهذه الميزات باتت مقبولة وفعالة لدى الأطراف المتنازعة كوسيلة لحل النزاع القائم بينهم. وهنا سوف يقوم الباحث باستعراض أهم المزايا التي تتمتع بها هذه الوسيلة لحل النزاعات التجارية:

أولاً: السرعة

أصبحت السرعة سمة من سمات العصر الحديث وأن العدالة البطيئة هي إنكار للعدالة وأن السرعة هي من أهم دعائم العمل التجاري بل هي من مقوماته الأساسية سواء من حيث التعامل أو من حيث حل النزاعات، لأن التأخير في حسم النزاعات قد يؤدي إلى تفويت فرصة الربح قد لا تعوض، لا سيما إذا ما تم حسم النزاعات بعد وقت طويل، لأن في التأخير في حسم النزاعات تغيرات إقتصادية وإنخفاض في القوى الشرائية لأن العلاقات والمعاملات التجارية تعتمد على الأسعار والأسعار تتغير من لحظة إلى أخرى[١].

ومن هذا المنطلق فإن الوساطة تكفل إستغلال الوقت والحصول على حلول سريعة وذلك من خلال أنها لا تركز في الوصول إلى التسوية على طرق الإثبات وقانونيتها والوضع القانوني لها، إنما تعتمد على إيجاد نقطة يلتقي عندها أطراف النزاع بعيداً عن وضعهم القانوني من حيث القوة والضعف.

حيث أن أغلب النزاعات محل الوساطة يستغرق تسويتها ساعات أو أياماً وذلك حسب النزاع القائم ومدى تعقيده، وهذا يعتمد على الوسيط وما يمتلكه من مهارات وأساليب، وقدرته العلمية والعملية، وما يتمتع به من ثقة لدى أطراف النزاع[٢]. ولعل من الامور التي تجعل الوساطة تتميز بالسرعة في حل النزاعات هو ما تتمتع به من إجراءات مبسطة، وعدم وجود شكليات متبعة

---

(١) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص٩٧.
(٢) الناصر، محمد وأبو الغنم، عبدالله، (٢٠٠٣) تقرير حول نظام الوساطة كأحد الحلول البديلة لفض المنازعات، الأردن، ص٧.

في حل النزاعات، فللوسيط الحرية في إتخاذ الإجراءات التي يراها مناسبة لمساعدة الأطراف في الوصول إلى حل لنزاعهم.(١)

وبالرجوع إلى قانون الوساطة رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ نجد بأن المشرع كرس مبدأ السرعة في تسوية النزاعات في المادة (٧) فقرة (أ) حيث نصت على أنه: " على الوسيط الإنتهاء من أعمال الوساطة خلال مدة لا تزيد على ثلاثة أشهر من تاريخ إحالة النزاع إليه".

ولعل السرعة في تسوية النزاعات التجارية هي من أهم الأسباب في جذب الإستثمار وذلك من خلال ثقة المستثمرين سواء الأجانب أو المحليين في أن أي نزاع قد ينشب سوف لن يخضع إلى إجراءات المحاكم المعقدة أو إلى التحكيم الذي بات يتسم بالتأخير، حيث أن أغلب القضايا التي تحال إلى التحكيم أصبحت تستغرق وقتاً طويلاً فلم يصبح حلاً بديلاً مناسباً عن القضاء بل أصبح مقروناً ببطء القضاء.

إن أسلوب الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات قد جاء لمواكبة عجلة التطور الخاص في التعامل التجاري لتقدم نموذجاً آخرً لحسم النزاعات وبديلاً أكثر جدوى ومناسباً في إيجاد حلول عملية بهدف إنهاء النزاعات التجارية بأسرع وقت ممكن(٢).

---

(١) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص٥١.
(٢) أبريان، علاء، المرجع السابق، ص٩٨.

ثانياً: محدودية التكاليف

إن من الأسباب التي تدعو الأشخاص إلى اللجوء للوساطة لتسوية نزاعاتهم القائمة هو ما يحققه هذا النظام من تجنب الكثير من النفقات التي يتكبدها أطراف النزاع عند لجوئهم للقضاء، فهي ذات ميزة اقتصادية للأطراف تتجلى في توفير النفقات عليهم(١).

إذ أن اللجوء إلى المحاكم من شأنه أن يكبد الخصوم مصاريف ورسوم ونفقات يمكن تفاديها إذا ما تم اللجوء إلى نظام الوساطة، ذلك أن إجراءات المحاكم تتطلب وقتاً أطول من إجراءات الوساطة، فالنزاع من خلال الوساطة يمكن تسويته في الغالب بجلسة أو جلستين في حين أن إجراءات المحاكم تتطلب وقتاً زمنياً أكثر وما يتبعه من رسوم ومصاريف ونفقات وجهد يمكن تفاديه بالجوء إلى نظام الوساطة(٢).

وقد أشار المشرع الأردني إلى هذه الميزة في قانون الوساطة وذلك بنص المادة (٩) منه بفقرتيها (أ، ب) حيث نص على أنه:

أ. إذا تمت تسوية النزاع كليا بطريق الوساطة القضائية فللمدعي استرداد نصف الرسوم القضائية التي دفعها.

ب. ١. "إذا توصل الوسيط الخاص إلى تسوية النزاع كليا فللمدعي استرداد نصف الرسوم القضائية التي دفعها ويصرف النصف الآخر كأتعاب لهذا الوسيط على أن لا يقل في حده الادنى عن ثلاثمائة دينار وإذا قل عن هذا الحد يلتزم أطراف النزاع بأن يدفعوا للوسيط وبالتساوي بينهم الفرق بين ذلك المبلغ والحد الادنى المقرر".

---

(١) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص٥٢.
(٢) الناصر، محمد وأبو الغنم، عبدالله، المرجع السابق، ص٥.

ولعل السبب في قلة تكاليف الوساطة مقارنة بالقضاء هو قلة الإجراءات والشكليات التي تحكم الوساطة مقارنة مع المحاكم التي تتطلب وقتاً زمنياً أطول وما يستتبع ذلك من الرسوم والمصاريف والنفقات والجهد، الأمر الذي يمكن تفاديه من خلال اللجوء إلى الوساطة التي لا تخضع لإجراءات وقواعد ثابته، وهذا ما يجعل من الوساطة أكثر ملائمة للنزاعات التجارية، لأنها تسعى إلى قلة التكاليف في فض نزاعاتها فضلاً عن قلة الشكليات والإجراءات المتبعة في فض النزاعات.

ولعل من الأسباب الإضافية المؤدية إلى قلة تكاليف الوساطة في الأردن هو تشجيع الأطراف على اللجوء إلى هذا النظام الحديث في نظامنا القانوني الأردني.

ثالثاً: السرية

من الخصائص المميزة للقضاء ما يعرف بمبدأ علنية الجلسات بإستثناء ما يتعلق بالنظام العام والأداب العامة أو حرمة الأسرة وهذا ما هو منصوص علية في قانون أصول المحاكمات المدنية رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨ في نص المادة (٧١) فقره (١) وجاء فيها أنه: " ينادى على الخصوم في الموعد المحدد لنظر القضية وتكون المحاكمة علنية إلا اذا قررت المحكمة من تلقاء نفسها أو بناء على طلب أحد الخصوم إجراءها سراً محافظة على النظام العام أو الآداب أو حرمة الأسرة". وهذه الميزة التي يتسم بها القضاء تعدّ من أحد اسباب عزوف الأفراد والشركات التجارية التي تحرص على سمعتها عن اللجوء إلى القضاء وهذا ما جعلهم يلجؤون إلى التحكيم، حيث أن السرية من إحدى الصفات التي تتسم بها. ولكن هذه السرية التي تحيط بنظام التحكيم قد تعرضت في الآونة الأخيرة لبعض الإنتهاكات بصورةٍ جعلتها لم تعدّ من الركائز الأساسية في إطار التحكيم[١].

(١) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص١٠١.

إن أطراف النزاع التجاري لا يرغبون بمعرفة الغير بالنزاعات الناشئة بينهم وأسبابها ودوافعها لما قد يؤدي ذلك من المساس بمركزهم المالي والإقتصادي حيث أن الكثير من التجار والمستثمرين يفضلون خسارة دعواهم عن كشف أسرار تجاراتهم التي تمثل في نظرهم قيمة أعلى من قيمة الحق الذي يتنازعون عليه.

في حين أن إجراءات الوساطة تتسم بالسرية وتعدّ هذه الميزة من الضمانات المهمة التي تشجع الأطراف على الحرية في الحوار والإدلاء بما لديهم من أقوال وتقديم التنازلات في مرحلة المفاوضات بحرية تامة دون أن يكون لذلك حجية امام القضاء أو أي جهة أخرى فيما لو فشلت مساعي الوساطة، وجميع هذه الأمور تساعد الوسيط على كسب ثقة الأطراف ومحاولة تقريب وجهات النظر فيما بينهم بهدف الوصول بالأطراف إلى تسوية نزاعهم القائم بينهم[١].

ويقصد بالسرية أن جميع إجراءات الوساطة ومداولاتها لا يجوز الكشف عنها أو الإحتجاج بها لدى المحكمة أو أي جهة أخرى، وينبثق عن هذا المبدأ أن ما يتم خلال الوساطة من تنازلات لا يجوز الإحتجاج به[٢].

وهذا ما عبرت عنه المادة (٨) من قانون الوساطة وجاء فيها أنه: " تعدّ الوساطة سرية ولا يجوز الإحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من أطراف النزاع أمام أي محكمة أو أي جهة كانت".

---

(١) قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص١٠٦.
(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص٥٥.

وبالرجوع إلى النص أعلاه يتبين أنه خلا من النص على العقوبة التي تفرض علـــى مـــن يخالف مبدأ سرية الوساطة، كما أنه جاء بصيغة الأمر بحيث لا يسمح للأطـــراف الاتفـــاق علـــى مخالفته، فلا يجوز للأطراف الاتفاق على علنية الوساطة.

ويرى الباحث أنه في ظل غياب النص على العقوبة التي تفرض على مـــن يخـــالف مبـــدأ السرية، فإنه تطبق على الشخص العقوبة المنصوص عليها في المادة (٣/٣٥٥) من قانون العقوبات رقم ١٦ لسنة ١٩٦٠ التي تعاقب بالحبس مدة لاتزيد على ثلاث سنوات كل من كان بحكـــم مهنتـــه على علم بسر وأفشاه دون سبب مشروع، كما أن للشخص المتضرر المطالبة بالتعويض القـــضائي من الشخص المسؤول وذلك على أساس المسؤولية العقدية في حال النص على ذلك فـــي إتفـــاق أو شرط الوساطة، أو على أساس المسؤولية عن الفعل الضار إذا لم يتم النص على ذلك.

ويؤيد الباحث ما ذهب إليه أحد الباحثين[١] بأنه يجب تعـــديل نـــص المـــادة الثامنـــة مـــن قانون الوساطة بصورة تسمح للأطراف الاتفاق على التنـــازل عـــن ســـرية إجـــراءات الوســـاطة وعليه يقترح الباحث تعدّيل المادة علـــى النحـــو التـــالي (تعـــدّ إجـــراءات الوســـاطة ســـرية ولا يجوز الإحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من أطراف النـــزاع امـــام أي جهـــة كانـــت مـــا لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك).

رابعاً: المرونة

لعل من الأسباب التي دعت إلى التفكير بإيجاد أسلوب بديل عن القـــضاء هـــو الأســـاليب التقليدية والشكليات والإجراءات المعقدة لحل النزاعات عن طريق القضاء، فإن حل النـــزاع عـــن

---

(١) السيوف، إيهاب، الوساطة الإتفاقية في تسوية نزاعات التأمين، (٢٠١٠)، رسالة ماجستير منشورة، الجامعة الأردنية، عمان ، الاردن، ص ٢٦- ٢٧.

طريق القضاء يستوجب إجراءات معينة يجب إتباعها تحت طائلة البطلان، مما يشكل عائقاً أمام المتنازعين في حل نزاعاتهم بالسرعة المطلوبة(١).

والمرونة هي الإنفتاح على الخلاف والفهم الجازم لوجهات نظر الآخرين.(٢) ويمكننا من خلال هذا التعريف القول بأن الوساطة تتسم بالمرونة لعدم وجود إجراءات أو قواعد محددة ومرسومة يجب على الوسيط إتباعها بحيث يترتب على إغفالها بطلان الإجراءات بإستثناء الأمور المتعلقة بالنظام العام والآداب العامة(٣).

فالوسيط يستطيع إتخاذ الإجراء الذي يراه مناسب حسب مقتضى الحال وطبيعة النزاع المعروض أمامه إذا كان سيساعدة على الوصول بالأطراف ومساعدتهم في تسوية نزاعهم.

والمرونة قد تكون في الإجراءات المتبعة كإختيار المكان والزمان المناسبين والمتفق عليهما من قبل الأطراف، وقد تكون من خلال الإجتماعات التي يعقدها الوسيط مع الأطراف بحيث يجتمع مع كل طرف من الأطراف بإجتماعات مغلقة ونقل مواقف كل منهم إلى الآخر. والمرونة قد تكون متعلقة بموضوع النزاع ومدى إرتباطه بغيره من النزاعات بحيث يمكن البحث بالنزاع المعروض فضلاً عن غيره من النزاعات المرتبطة فيه والتي تساعد على التوصل إلى حل للنزاع المعروض.

ومن صور المرونة أيضاً أنه يمكن حل جزء من النزاع وإحالة الجزء الآخرغير المتفق عليه إلى القضاء للنظر فيه، وهذا ما يسمى بالاتفاق الجزئي. هذا فضلاً عن حرية الأطراف في الإنسحاب من الوساطة في أي مرحلة كانت عليها.

---

(١) خرفان، حازم، المرجع السابق، ص١٤٣.
(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص ٥٨.
(٣) كناكرية، وليد، المرجع السابق، ص٤٩.

وبناءً على ما تقدم يمكننا القول بأن هذه الميزة لها أهمية كبيرة في مساعدة أطراف النــزاع التجاري في التوصل إلى حل لنزاعهم من خلال المهارات التي يستخدمها الوسيط في خلــق البيئــة الملائمة للإتصال بين الأطراف بعيداً عن الشكليات والإجراءات المعقدة، من أجل المحافظة علــى استمرارية التفاوض بينهم، لأن المرونة في الإجراءات تساعد الأطراف فــي الجلــوس والحــوار ومناقشة النزاع بكل يسر وراحة وبعيداً عن الشكليات وذلك من خلال الأرضــية المــشتركة التــي يصنعها الوسيط لكي يتوصلوا إلى حل ودي ومقبول لديهم.

وقد جسد المشرع الأردني هذه الميزة في المادة (٦) من قانون الوساطة حيث نصت علــى أنه: " يقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة ويبلغ أطراف النزاع أو وكلائهم بموعدها ومكان إنعقادها ويجتمع بأطراف النزاع ووكلائهم وله الإنفراد بكل طرف على حده، ويتخذ ما يراه مناسباً لتقريــب وجهات النظر بهدف الوصول إلى حل ودي للنزاع، ويجوز له لهذه الغاية إبداء رأيه وتقويم الأدلــة وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية وغيرها من الإجراءات التي تسهل أعمال الوساطة"

خامساً: تحقق مكاسب مشتركة لأطراف النزاع

إن النزاعات التي تحل عن طريق التقاضي والتحكيم لا يكون للأطراف أي دور في النتيجة النهائية، بل تعتمد على القاضي أو المحكم، لذلك فإن النتيجة تكون مرضية لطرف وغير مرضــية للطرف الآخر وربما غير مرضية للطرفين. على خلاف الوساطة التي تعتمد فــي التــسوية علــى موافقة الأطراف دون تدخل الوسيط في النتيجة التي يتوصل إليها الأطرف بشكل مباشر، إنما يكمن

دوره في مساعدة الأطراف في إيجاد أرضية مشتركة للوصول إلى حل لنزاعهم، ومن ثم تكون النتيجة مرضية لجميع الأطراف لأنهم هم من توصلوا إليها[١].

ويترتب على هذا الأمر تحقيق مكاسب مشتركة لأطراف النزاع، أي أن موافقة الأطراف تعني أنه لن يكون هناك طرف رابح وطرف خاسر، فاتفاقية التسوية التي يتم التوصل إليها نتيجة إجراءات الوساطة تكون قائمة على حل مرضٍ لأطراف النزاع فالوساطة تقوم على مبدأ خصمان رابحان[٢].

وهذا الأمر يجعل الأطراف ينظرون إلى الوساطة نظرة موضوعية خالية من أي حساسيات يمكن أن تؤثر عليهما لقناعتهم بأن الوساطة سوف توصلهما إلى النتيجة التي يحققان فيها مصالحهما المشتركة[٣].

سادساً: المحافظة على العلاقات الودية بين الأطراف

إن من شأن تسوية النزاع بين الخصوم عن طريق الوساطة التوصل إلى حل مرضي لأطرف النزاع ومحققاً لمصالحهم المشتركة، وتنتهي بحل من صنعهم. ومما لا شك فيه أن الوساطة تجنب أطراف النزاع التجاري الأثار السلبية للتقاضي والتحكيم، وذلك من خلال المحافظة على استمرار العلاقات الودية بينهم، فمن خلال الوساطة يتوصل الأطراف إلى حل لنزاعهم دون الإضرار بعلاقاتهم التجارية المستقبلية بل على العكس فإنها تساعد على تطوير العلاقات التجارية المتبادلة بينهم[٤].

---

(١) صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) ، برنامج تدريب على الوساطة لإعداد وسطاء ، عمان ، الاردن.

(٢)www.washingtonmediation.org

(٣) الاحمد، رولا، المرجع السابق، ص٥٨.

(٤) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٠.

سابعاً: الحلول الخلاقة التي يمكن أن يتوصل لها الأطراف

من خلال جلسات الوساطة يمكن الوصول إلى حلول لا يمكن الوصول إليها من خلال القضاء أو التحكيم. فالوساطة لا تعتمد على الحلول التي يتيحها القانون بل إنها تتجاوز ذلك من خلال عدم نظر الوسيط والأطراف إلى القانون الذي يعالج النزاع القائم. فالحلول في الوساطة تعتمد على مهارات وقدرات الوسيط في مساعدة الأطراف في التوصل إلى هذه الحلول وليس على ما يتيحه أو لا يتيحه القانون(١)، لأنه من المحتمل أن يكون الوسيط غير قانوني كما هو الحال في الوسطاء الخصوصيين والاتفاقين، فإنهم لا يعتمدون على القانون في تسوية النزاعات بين الأطراف بل على الخبرة والمقدرة والمعرفة التي يمتلكونها، إذ أن هناك العديد من النزاعات ذات طابع فني.

فجلسات الوساطة تساعد الأطراف على تجاوز العقبات، وتوفير الحلول الخلاقة والإبداعية، لأنه من خلالها يمكن الأطراف من اللقاء وفتح باب النقاش والحوار والتفاوض وصولاً إلى الخيارات المتاحة أمام الأطراف لحل النزاع، أي أن يتم الاتفاق فيما بينهم على تسوية ودية ومرضية، وكل هذا يعتمد على الوسيط في توجيه الأطراف في أثناء جلسات الوساطة للتوصل إلى الحل المناسب لهم، وهذا الحل ما كان ليكون لو تم من خلال القضاء أو التحكيم لاعتمادهما في إصدار الأحكام على ما يجيزه القانون وما لا يجيزه، وبدون تدخل الأطراف في النتيجة النهائية بشكل مباشر فما على الأطراف سوى تقديم البينات والدفوع لكسب النزاع المعروض.

ثامناً: الوساطة تنظر الى الأمام

لابد من القول إن القضاء والتحكيم على حد سواء وقبل إصدار قرارهما بالنزاع المعروض عليهم يركزون على ما حصل في الماضي ويقدم الأطراف كل الأدلة والبراهين على ما حصل في الماضي لإثبات الحقوق، وبناءً على ذلك يتم إصدار القرار المناسب ودون الإلتفات إلى مستقبل

(١) قطاونه، محمد، المرجع السابق، ص١٠٤.

ومصير العلاقة بين الأطراف المتنازعة، على خلاف الوساطة التي تركز في النزاعات التجارية على مستقبل العلاقة بين الأطرف دون النظر إلى الماضي. فمما لا شك فيه فإن العلاقات التجارية هدفها الإستمرار في التعامل وعدم إنقطاعها، فمن خلال الوساطة يتم النظر إلى مستقبل هذه العلاقة لحل المشكلة دون الإنشغال بما حدث في الماضي، فليس الماضي هو الطريقة الأمثل لحل النزاع مع الحفاظ على العلاقة الودية بين المتنازعين التجاريين. وكل هذا يعتمد على مهارة وخبرة الوسيط من خلال تحديد الأمور المستقبلية المهمة للأطراف وتفعيلها في أثناء جلسات الوساطة من خلال تذكير الأطراف بها لتكون حافزاً للأطراف في التوصل إلى تسوية ودية فيما بينهم دون اللجوء إلى القضاء[١].

تاسعاً: خلق بيئة إستثمارية جاذبة

في ظل التطور الحاصل في عالم التجارة وسرعة وسهولة الإتصال وثورة التكنولوجيا في ظل التطور الإقتصادري وتشعب العلاقات التجارية وضخامة العقود التجارية الداخلية والدولية، نجد أن القضاء والتحكيم بدأ يتراجع في تلبية جميع حاجات المتنازعين لما له من تعقيد في الإجراءات وزيادة في الكلفة والبطء في تسوية النزاعات القائمة، فضلاً عن ما تسببه من إخلال بالروابط الإجتماعية والتجارية. كما أن التجار هم رجال أعمال وهم غير قانونيين وما يهمهم هو كم من الوقت والجهد والمال سوف تستغرق الدعوى في سبيل تسوية نزاعهم، فهم يفكرون بوجهة نظر مالية بحتة، لاسيما أهتمامهم بإستمرار العلاقات التجارية فيما بينهم[٢].

فالوساطة بخصائصها وميزاتها وما تحققة للمستثمرين من الإستقرار والإبتعاد عن قضاء الدولة والدخول في إجراءاتها المعقدة، سوف تؤدي إلى جذب المستثمرين المحليين والدوليين على

---

(١) صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) ، برنامج تدريب على الوساطة لإعداد وسطاء ، عمان ، الاردن.
(٢) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص٦٠.

حد سواء لقناعتهم بأن الوساطة سوف تنهي أي خلاف أو نزاع سوف ينشب بينهم بأسرع وقت وأقل تكلفة وبعيداً عن الإجراءات المعقدة وضمن جو يسودة الطمأنينة والسرية، فإن ما يتم داخل الوساطة لن يخرج عن هذا الإطار، وإن التسوية ستكون مرضية للأطراف لأنها من صنعهم وبمساعدة وسيط ذي خبرة ودراية لما يتطلع إليه الأطراف.

عاشراً: قيام الوساطة على مبدأ الرضائية والاتفاق بين أطراف النزاع

إن أهم ما يميز الوساطة هو "مبدأ الرضائية" والرضائية المقصودة هي إتفاق الأطراف على كل ما يتم في إثناء الوساطة بدءً من الرضائية على إحالة النزاع إلى الوساطة وإختيار الوسيط وإنتهاءً بتوقيع اتفاقية التسوية التي يتوصلون إليها.

وقد ترجم قانون الوساطة مبدأ الرضائية في نص المادة (٣) فقرة (أ) حيث نصت على أنه:" لقاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح وبعد الاجتماع بالخصوم أو وكلائهم القانونيين إحالة النزاع بناء على طلب أطراف الدعوى أو بعد موافقتهم إلى قاضي الوساطة أو إلى وسيط خاص لتسوية النزاع وديا وفي جميع الأحوال يراعي القاضي عند تسمية الوسيط إتفاق الطرفين ما امكن "، إذاً الوساطة تبنى اساساً على الاتفاق والرضائية بين أطراف النزاع إبتداءً، ففي حال غياب الرضائية لا يمكن بأي حال من الأحوال إحالة النزاع إلى الوساطة لإنتفاء الرضائية.

فمن خلال هذه الميزة فإن الوسيط يتمتع بحرية أكثر من القاضي والمحكم، لا سيما في الإجراءات التي يتبعها لمساعدة الأطراف في تسوية نزاعهم، ما عدا الأمور المخالفة للنظام العام والأداب العامة، فهو يستطيع إتخاذ أي إجراء يراه مناسباً حسب خبرته ومهارته، في حين أن القضاة والمحكمين ملتزمون بالقانون ويلتزمون بمراعات نصوصه ومماشاة روحه[١].

---

(١) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص٤٠.

كما أنه لا يمكن إلزام أحد المتنازعين باللجوء إلى الوساطة أو إلزامه بقراراتها ما لم يرتضي ذلك بدايةً، وهذه الرضائية تشجع الأطراف على التفاعل في اثناء عملية الوساطة لأنهم هم من قرروا اللجوء إليها ومن ثم تكون إمكانية التوصل إلى حلّ أكبر فيما لو تم اللجوء إليها رغم إرادتهم.

حادي عشر: تخفيف العبء عن القضاء

تعدّ الوساطة إحدى الوسائل البديلة عن القضاء في فض المنازعات التجارية بين المتنازعين، الأمر الذي يسهم في تخفيف العبء عن كاهل القضاء(١)، وذلك من خلال حل النزاعات التي كان من المفترض أن تحل عن طريق التقاضي، مع العلم بأن حجم التعاملات التجارية في إزدياد سواء الداخلية منها أو الخارجية الأمر الذي ينعكس على زيادة القضايا التي تنظر أمام المحاكم مما يشكل عبئاً متزايداً على القضاء، الأمر الذي يؤدي إلى تأخير الفصل في النزاعات لما تحتاجه من إجراءات ومتابعات عديدة(٢). وعليه فقد أسهمت الوساطة في تخفيف العبء عن القضاء، وتعدّ بديلاً جيداً في حل النزاعات وخصوصاً التجارية، وكما سنبين لاحقاً فقد أثبتت الوساطة بشكل عام عن فعاليتها في تسوية عدد من النزاعات في وقت قصير.

---

(١) كناكرية، وليد، المرجع السابق، ص٤٩.
(٢) خرفان، حازم، المرجع السابق، ص١٤٥.

المطلب الثاني: عيوب الوساطه كوسيلة بديلة لحل النزاعات التجارية

بالرغم من مزايا الوساطة السابقة الذكر، إلا أن هناك بعض الإنتقادات التي وجهت للوساطة بوصفها وسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية، حيث تعود هذه الإنتقادات إلى مجموعة من الأسباب منها:

أولاً: عدم إلزامية التوصل إلى حل

لا يوجد هناك إلزامية في التوصل إلى حل في الوساطة[١]، وبهذا فإن عملية الوساطة سوف لن تكون منتجة من هذه الناحية، فضلاً عن ذلك فإنها سوف تؤدي إلى تأخير البت في القضية من خلال التأخر في اللجوء إلى القضاء للبت فيها[٢].

ثانياً: عدم الرؤية السليمة أو سوء تصرف الأطراف و الوسطاء

إن آلية الوساطة غير مرتبطة بأصول قانونية في معظم الأحيان، ولا يوجد عليها رقيب، فالأمر متروك لإنفعالات الأطراف والوسطاء التي هي بالأساس تحكمها مصالح مختلفة يمكنها أن تأخذ طابعاً إستئثارياً وإستبدادياً وإكراهياً تعطل رسالتها الإنصافية[٣].

ثالثاً: تجاوز مبدأ الوجاهية

إن الوساطة لا تفترض العمل بمبدأ الوجاهية كما هو الحال في القضاء والتحكيم المكلفين باحترام مبدأ الوجاهية[٤]، إذ لا يتوجب على الوسيط دعوة الأطراف للإجتماع معاً، فربما لايكون أطراف النزاع التجاري والوسيط في مكان واحد، وبهذه الطريقة التي تعقد بها جلسات الوساطة تجعل القيام بعملية الوساطة على درجة عالية من الصعوبة[٥]، إلا أنه من الممكن التغلب على هذه

---

(١) نصت المادة السابعة فقرة (ج)، من قانون الوساطة، على أنه " اذا لم يتوصل الوسيط لتسوية النزاع فعليه تقديم تقرير الى قاضي ادارة الدعوى او قاضي الصلح يذكر فيه عدم توصل الاطراف الى تسوية على ان يوضح في هذا التقرير مدى التزامهم ووكلائهم بحضور جلسات الوساطة ".

(٢) اللوزي، عادل السالم، المرجع السابق، ص٢٥٧.

(٣) المنذر، هادي، المرجع السابق، ص٢٣.

(٤) أبريان، علاء، المرجع السابق، ص٩٥.

(٥) السيوف، إيهاب، المرجع السابق، ص٣٤.

الصعوبات من خلال إستخدام بعض الطرق الحديثة للإتصال والإجتماع وذلك بواسطة الهاتف والفيديو أو التواصل عبر الأقمار الصناعية[1].

رابعاً: عدم حماية الحقوق القانونية لكل فرد في عملية الوساطة

إن الوساطة بشتى أنواعها لا تؤدي إلى حماية الحقوق القانونية لكل فرد فيها في أغلب الاحيان، إذ أن التشريعات الأنجلوسكسونية ترتكز فيها الحلول التي يتوصل إليها الأطراف اثناء عملية الوساطة إلى الوقائع ولا تحولها إلى وقائع قانونية فهي غير مثقلة بعوائق قانونية[2]، وذلك لأن شريعة الفرقاء تسود العلاقات المدنية وتطغى على الطابع القانوني، إلا في بعض الإستثناءات المتعلقة بالنظام العام ومخالفة الدستور، في حين الوضع على خلاف ذلك في التشريعات ذات الطابع القانوني المدني فإن القانون يلعب دوراً أساسياً في الوساطة على إعتبار أن حكم القوانين المدنية يسود معظم العلاقات[3].

ويرى الباحث فيما يتعلق بالوضع في الأردن، فإن نجاح الوساطة المتمثل في التوصل إلى اتفاقية لتسوية النزاع القائم بين الأطراف المتنازعة، يجب أن تتوافق هذه الاتفاقية لأحكام القانون، فلا بد للوسيط من شرح موقف القانون من القضية المعروضة عليه للأطراف، لذلك لا بد من الأخذ بعين الاعتبار بالمعرفة القانونية لدى الوسطاء لكي يتمكنوا من توجيه الأطراف.

وفي نهاية هذا المبحث وبعد أن بينا السمات العامة لنظام الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية، والمتمثلة بمزاياها وعيوبها، فإنه يمكن القول برجحان المزايا على العيوب، الأمر الذي يجعلها نظاماً ناجحاً من الانظمة البديلة لتسوية النزاعات التجارية، لذلك لا بد من تشجيع

---

(١) أبريان، المرجع السابق، ص٩٦.
(٢) المنذر، هادي، المرجع السابق ص٤٥.
(٣) سليكيو، كارل، أ.،(١٩٩٩)، عندما يحتدم الصراع- دليل عملي لإستخدام الوساطة في حل النزاعات. ترجمة عبد المنعم، علا وحكيم، فايز، القاهرة، الدار الدولية للنشر والتوزيع، (الكتاب الأصلي منشور عام ١٩٩٥)، ص٢٧.

الإستمرار في تفعيل هذا النظام في القضاء الأردني، لما يحققه هذا النظام من المرونـــة والـــسرعة وتحقيق رضا الأطراف.

الفصل الثاني

احكام الوساطة في تسوية النزاعات التجارية

تلعب الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية دوراً مهماً فـــي تـــسوية النزاعـــات التجارية، وذلك لما يتحلى به هذا الأسلوب من ميزات سبق الحديث عنها في الفصل الأول، وهـــذا الدور الذي تلعبه الوساطة في تسوية النزاعات التجارية، يتطلب منا تناول الأحكام الخاصة بالوسيط الذي تناط به مهمة تسوية النزاع المعروض عليه، من حيث التعريف به وآلية اختيـــاره والـــشروط الواجب توافرها به، وإلتزاماته وحقوقه المتمثلة بأتعابه، وهذا ما سأتناوله في المبحث الأول، فضلاً عن تناول الإجراءات العملية التي يجب إتباعها في أثناء عملية الوساطة، وصولاً إلى انقـــضاءها والتي تنقضي إما بتسوية النزاع أو بعدم تسويته، وهذا ما سأتناوله في المبحث الثاني.

المبحث الاول: الأحكام الخاصة بالوسيط

سوف نتناول الأحكام الخاصة بالوسيط في مطلبين: المطلـــب الأول نتنـــاول فيـــه وســـيط النزاعات التجارية، وفي والمطلب الثاني سوف نتناول فيه إلتزامات الوسيط وحقوقه فـــي تـــسوية النزاعات التجارية

المطلب الأول: وسيط النزاعات التجارية

يعد الوسيط صاحب دور مركزي وكبير في نظام الوساطة لتسوية النزاعات التجارية، فعلى أكتافه يرمى ثقل نجاح الوساطة من عدمه، لذلك لابد من التعريف به وآلية اختياره وهذا ما سنتناوله في (الفرع الأول) من هذا المطلب، ولابدّ أيضاً من التعرف على الشروط الواجب توافرها به لكـــي يكون أهلاً للقيام بهذه المهمة وهذا ما سنتناوله في الفرع الثاني من هذا المطلب وذلك على النحـــو الآتي:

الفرع الأول: التعريف بوسيط النزاعات التجارية و آلية اختياره

لم يعرّف المشرع الأردني الوسيط إلا أنه حدد آلية لإختيار الوسطاء. وفي أثناء البحث تبين أنه لا يمكن في مجال الوساطة إعطاء مفهوم واضح ودقيق للوسيط، إلا أنه من الممكن تقديم صورة عن وسيط مثالي بوصفه طرفاً ثالثاً في منازعة قضائية بين طرفين.

فقد عرفه بعض فقهاء القانون بأنه: شخص محايد أجنبي عن النزاع يختـاره المتنازعـان لإيجاد حل للنزاع من خلال توصية يصدرها بعد البحث والتحقق بناءً على ما يقدمه له الطرفان من بيانات ومعلومات وبعد محاولة تقريب وجهات نظر كل منهم وحملهما على إبرام إتفاق يضع حـداً لحالة النزاع بينهما.(١)

وقال فيه آخرون إنه شخص محايد في نزاع قائم ليس طرفاً في هـذا النـزاع ولا يملـك صلاحية فرض القرار على أطرافه و إنما دوره تسهيل عملة المفاوضات بين الأطراف المتنازعـة ومساعدتهم على التوصل إلى حل يرضونه بإرادتهم.(٢)

ومن خلال ما سبق يمكن للباحث أن يتبنى تعريفاً للوسيط فيرى أنه طـرف مـن خـارج النزاع، يتم اختياره من قبل الأطراف بهدف مساعدتهم في تسهيل عميلة المفاوضات ومحاولة تقريب وجهات النظر فيما بينهم، ويتمتع بمهارات وأساليب تساعده في إدارة عملية الوسـاطة مـن أجـل الوصول بهم إلى حل ودي ومرضٍ لهم ومن صنعهم.

---

(١) نايل، عيد، تسوية النزاعات الناتجة عن عقد العمل، دراسة مقدمة الى الدورة التدريبية حول إجراءات تسوية وفض المنازعات القضائية، مركز الدراسات القانونية والإقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس. ٢٠٠٥ ص٣٢. مشار إليه لدى: قطاونة، محمد، المرجع السابق ص١٣٨.
(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١١٣.

لذلك يتوجب على الوسيط أن يساعد الأطراف في إيجاد حل دون أن يتدخل في ذلك بــشكلٍ مباشر، فهو لا يعهد إليه بحل النزاع بقدر ما يعهد إليه بترتيب شروط إتفاق على كيفية إنهاء النزاع، فهو لا يفرض، بل يستمع، ويسهل الاتفاق بينهما، بجلسة لا بد أن يعمها الهدوء والصفاء حتى يسمح للطرفين إيجاد حل لنزاعهما التجاري مرضٍ لكليهما.(١) فهو الشخص المرن الذي يتعامل مــع كــل نزاع حسب طبيعته، فليس له أن يبدي إنزعاجه من نزاع بسيط وسهل من وجهة نظره، كما لا يبدي ليونه في وساطة وقائعها على قدر من الجمود والتعقيد، كما على الوســيط أن لا يقبــل بــالحلول العاطفية والجزئية. فالوسيط بما يمتلك من مهارات يخاطب بها العقول، كما أنه يحــاول مــساعدة الأطراف على إيجاد حلول لنزاعهما يكون أقرب إلى المنطق والقانون وقابل للتنفيذ بشكلٍ سريع.(٢)

ولا بد من الإشارة إلى أن من يمارس الوساطة ربما يكون شخصاً طبيعيــاً أو إعتباريــاً، فهنالك العديد من المؤسسات والجمعيات والشركات تمارس أعمال الوساطة، إلا أن القيــام بــدور الوسيط المتمثل بتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة لا يمكن أن يكون إلا مــن خــلال وسيط يكون شخصاً طبيعياً.(٣)

ووفقاً لقانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦، فقد قسم المــشرع الأردني الوسطاء إلى ثلاث فئات، فحددت المادتين الثانية والثالثة من هم الوسطاء وآلية اختيــارهم، وأعطى للأطراف النزاع حرية إختيار الطريقة الأنسب في تسوية نزاعهم، وفيما يلي شرح لكل فئة من هذه الفئات وذلك على النحو الآتي:

---

(١) الظفيري، فايز عايد، تأملات في الوساطة الجزائية بوصفها وسيلة لإنهاء الدعوى الجزائية، ص١٦٠
(٢) قطاونه، محمد احمد، مرجع سابق، ص ١٣٩
(٣) السيوف، إيهاب، المرجع السابق، ص ٣٦. كذلك الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص ١١١.

أولاً: الوسيط القضائي

فقد نصت الفقرة (أ) من المادة الثانية من قانون الوساطة على أنه: (تحدث في مقر محكمة البداية إدارة قضائية تسمى (إدارة الوساطة) وتشكل من عدد من قضاة البداية والصلح يسمون (قضاة الوساطة) يختارهم رئيس محكمة البداية للمدة التي يحددها ويختار من بين موظفي المحكمة العدد اللازم لهده الإدارة).

فقد أطلق مسمى قاضي الوساطة على القضاة المسميين والمكلفين بالقيام بالعمل في إدارة الوساطة، بحيث يتم اختيارهم من قبل رئيس محكمة البداية من بين قضاة البداية والصلح، وذلك للمدة التي يحددها رئيس المحكمة.

ولعل الحكمة من تكليف قضاة إدارة دعوى وقضاة صلح للقيام بمهمة الوسيط القضائي هو تجسيدٌ لرغبة المشرع في إنجاح عملية الوساطة بحيث يتم النظر في النزاع من قبل المتخصصين به.[١]

وتجدر الأشارة إلى أن المشرع لم يحدد أسس إختيار القضاة للقيام بمهمة الوسيط، فمهمة القاضي ليست كمهمة الوسيط، كما أن من يتقن دوره كقاضٍ ليس بالضرورة أن يتقن دوره كوسيط، فالقاضي يطبق القانون، أما الوسيط فيستخدم خبرته ومهاراته في محاولة تقريب وجهات النظر وحصر نقاط الاتفاق والإختلاف للإتفاق على إنهاء النزاع ودياً. وفي ظل الإفتقار الى مراكز متخصصه تمنح درجات علمية ودورات تدريبية في الوساطة كوسيلة بديلة لفض النزاعات، فإن مسؤوليته ليست بالبسيطة، لذلك ألقي على عاتق رئيس محكمة البداية إختيار القضاة المؤهلين للعمل في إدارة الوساطة.[٢]

---

(١) منصور، احمد هشام، المرجع السابق، ص٣٤.
(٢) مساعدة، أيمن، مرجع سابق، ص١٩٤٢

وعلى الرغم من عدم وجود أسس لإختيار الوسيط والإفتقار إلى مراكز تدريبية متخصصة في الأردن، إلا أنه لا بد من أن يكون الوسيط متمتعاً بالمبادئ الأساسية لعمليـــة الوســـاطة(١)، لأن الوساطة علم قائم بحد ذاته، ومن هذا المنطلق و إنطلاقاً من تجارب الدول التي ســبقتنا فـــي ذلـــك وعلى وجه التحديد الولايات المتحدة الأمريكية، وإنطلاقاً أيضاً من وجوب تأهيل الوسيط قبل قيامه بهذه العملية، فقد توالت الدورات التدريبة التأسيسية والمتقدمة ودورات إعداد مدربين لمجموعة من السادة القضاة من أجل عمل مؤسسي لعمل الوساطة بحيث يكون هنالك خبرات قادرة علـــى إعـــداد وسطاء مؤهلين للقيام بعملية الوساطة.

وتداركاً لإفتقار أسس إختيار الوسيط، فقد قامت وزارة العدل بإعداد مسودة تشريعية تتضمن المؤهلات الواجب توافرها بالوسيط فضلاً عن القواعد السلوكية التي تحكم عمل الوسطاء، إلا أنـــه لم يتم إعتمادها بشكلٍ رسمي إلى الآن. وفي إحدى بنود هذه المسودة تم ذكر أنه يشترط فيمن يسمى وسيطاً قضائياً أن يكون قد تلقى تدريباً على مهارات الوساطة بواقع اربعين ساعة تدريبة في المعهد القضائي الأردني أو من أي جهة مؤهله قانوناً للتدريب على مهارات الوساطة أو من أي معهـــد أو جامعة عربية أو أجنبية معترف بها من قبل وزارة التعليم العالي.(٢)

---

(١) إذ لا بد من حصول الوسيط على تدريب على مهارات الوساطة الإساسية ومهارات التفاوض وكيفية الإجتماع مع الأطراف ومساعدتهم في تقريب وجهات النظر ومتى يستخدم الجلسات المغلقة في عملية الوساطة، وكيف يكسر حاجز الطريق المسدود في حال تعسر الأطراف في الإستمرار في عملية الوساطة

(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٧١.

ثانياً: الوسيط الخاص

إستناداً الى الفقرة (ج) من المادة الثانية من قانون الوساطة، فقد اعطى المشرع الأردني رئيس المجلس القضائي بتنسيب من وزير العدل صلاحية إختيار وسطاء خصوصيين، وجاء فيها أنه: (لرئيس المجلس القضائي بتنسيب من وزير العدل تسمية (وسطاء خصوصيين) يختارهم من بين القضاة المتقاعدين والمحامين المهنيين وغيرهم من ذوي الخبرة المشهود لهم بالحيدة والنزاهة). فقد حددة القانون فئات محددة يتم اختيارهم وسطاء خصوصيين وهم من القضاة المتقاعدين أو المحامين أو المهنيين المشهود لهم بالحيدة والنزاهة.

وقد أحسن المشرع صنعاً بإدراجه لفئة المهنيين من ضمن الفئات الجائز لها أن تكون من الوسطاء الخصوصيين، وذلك لوجود الكثير من النزاعات وعلى وجه التحديد النزاعات التجارية التي تتطلب خبرة ودراية في حقل معين، لإحتوائها على عدد من العناصر الفنية التي يتطلب النظر فيها وجود خبراء متخصصين في هذا المجال،(1) فالوسيط المتخصص في مجال معين سيكون أكثر فعالية في إقناع الخصوم بالتوصل إلى حل يرضي جميع الأطراف، ويساعد في إختصار الكثير من الجهد والوقت الذي يتطلبه شخص آخر ليس لدية خبرة في هذا المجال.(2)

يتضح من النص السابق أن فيه من المرونة في إختيار الوسيط دون قيود أو شروط، تتمثل في حصوله على مؤهل علمي في القانون، بالرغم من النص على أن الوسيط يقوم بتقيم الأدلة وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية.(3) لذلك فإنه يستحسن أن يكون إختيار الوسيط ممن لهم خبرة فنية ومعرفة قانونية وذلك للحصول على نتائج إيجابية في الوساطة كون هؤلاء الأشخاص على الأرجح هم الأجدر على إبداء الرأي في موضوع النزاع.(4)

---

(١) منصور، احمد هشام، المرجع السابق، ص٣٥.
(٢) خرفان، حازم، المرجع السابق، ص ١١١.
(٣) قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية، رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦، المادة ٦.
(٤) مساعدة، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٣.

ثالثاً: الوسيط الاتفاقي

بالرجوع إلى قانون الوساطة نجد بأنه أتاح لأطراف النزاع الاتفاق على إحالة النزاع إلى وسيط يختارونهم بإنفسهم، فقد نصت الفقرة (ب) من المادة الثالثة على أنه: " لأطراف النزاع بموافقة قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح الاتفاق على حل النزاع بالوساطة وذلك بإحالته على أي شخص يرونه مناسباً..".

ومن خلال النص أعلاه يمكننا القول بأنه للأطراف المتنازعة الحق في اختيار أي شخص يرونه مناسباً للقيام بمهمة الوساطة، سواء أكان هذا الشخص ملماً بشؤون الوساطة والقانون أم لا.[١] ولكن بالرغم من هذه الحرية في الإختيار إلا أن المشرع أعطى لقاضي الإحالة السلطة التقديرية في رفض هذا الوسيط إذا ما تبين أنه سيء السمعة، لأنه يجب على الوسيط التحلي بحسن السلوك لضمان حيادته وسريته. ولعل هذا النوع من الوساطة له من الأهمية التي تجعل من الوساطة أكثر نجاحاً وخصوصاً في النزاعات التجارية، وذلك لأن قناعة الأطراف بقدرات الوسيط المختار وحيادته التامة في موضوع النزاع من الأمور ذات الأهمية في نجاح الوساطة. ويعدّ هذا النوع من الوساطة من إحدى اسباب تشجيع الأطراف إلى اللجوء الى الوساطة.

ويتضح من النص اعلاه أيضاً أن المشرع قد خلط بين إتفاق الأطراف على حل النزاع بالوساطة وبين إتفاقهم على إحالة النزاع إلى الوساطة، إذ أن الأطراف لا يتفقون على حل النزاع بطريقة الوساطة الاتفاقية، بل يتفقون على إحالة النزاع على الوساطة، بهدف التوصل إلى حل ودي ومرضٍ لهم. لذلك نهيب بالمشرع الأردني تعدّيل الفقرة ب من المادة الثالثة وذلك بالإستعاضة عن العبارة التالية " الاتفاق على حل النزاع بالوساطة " بعبارة " الاتفاق على إحالة النزاع إلى الوساطة".

---

(١) مساعدة، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٣.

الفرع الثاني: الشروط الواجب توافرها في وسيط النزاعات التجارية

بالرجوع إلى قانون الوساطة نجد بأن المشرع الأردني فيما يتعلق بالشروط الواجب توافرها في الوسيط سواء الوسيط القضائي أو الخصوصي أو الاتفاقي، فقد أكتفى بالنص على شرطي الحيدة والنزاهة بالنسبة للوسيط الخصوصي،[١] أما فيما يتعلق بالوسطاء القضائيين فإن مسألة اختيارهم متروكة لرئيس المحكمة وذلك حسب القانون، فهو الذي يحدد الشروط الواجب توافرها فيهم، أما الوسطاء الاتفاقيون فإن اختيارهم متروك لإرادة أطراف النزاع، لذلك فإن الشروط الواجب توافرها بهذا النوع من الوساطة متروكٌ أمر تحديدها لأطراف النزاع.

وعليه فإنه لابد من وجود شروط أساسية يجب أن تتوافر في الوسيط والتي تؤهله للقيام بمهمة الوساطة، والتي تسهم في إيجاد الثقة بينه وبين الأطراف المتنازعة.[٢] ونظراً لأهمية عنصر الوسيط وما يلعبه من دور كبير في إنجاح عملية الوساطة، فإنه لا بد من التطرق للشروط الواجب توافرها فيه، وذلك على النحو التالي:

إولاً: الأهلية

يجب أن يتمتع الوسيط بالأهلية الكاملة، وذلك بأن يكون بالغاً سن الرشد، وذلك بتمام سن الثامنه عشر شمسية، بحيث لا يكون ناقص الأهلية أو فاقدها، وأن لا يكون محكوماً بجناية أو جنحة مخلة بالشرف، فالوسيط في أثناء قيامه بمهامه يطلع على معلومات دقيقة وسرية، لذلك لا بد من أن يتمتع بالإهلية.

---

(١) قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية، رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦، الفقرة ج من المادة ٢.
(٢) سليكيو، كارل، المرجع السابق، ص٣٨.

وعندما نتحدث عن الأهلية فمما لا شك فيه بأن المقصود هنا هم الوسطاء الخصوصيون والاتفاقيون وليس الوسطاء القضائيين، ويعود الأمر إلى أن الوسطاء القضائيين هم بالأساس قضاة وشرط الأهلية مشترط في القاضي بنص قانون إستقلال القضاء.(١) فالأهلية بالنسبة للوسيط القضائي مفترضة، أما بالنسبة للوسيط الخصوصي والوسيط الاتفاقي فلابد من أن تتوافر فيهم الأهلية السابقة الذكر، وقد أشارت مسودة مدونة قواعد السلوك الخاصة بالوسطاء في القاعدة الرابعة منها حيث أوجبت على الوسيط عدم القيام بالوساطة أو الإستمرار فيها إذا طرأ عليه ما يفقده أو ينقصه أهليته أو ينال من قدرته، وهذا ما يؤكد وجوب توفر شرط الأهلية بالنسبة للوسيط.(٢)

ثانياً: الحيادة والنزاهة

إن الشخص الذي يتولى مهمة الوساطة في تسوية النزاعات التجارية لابد من أن يتوفر فيه هذان الشرطان لأهميتهما الكبيرة في نجاح عملية الوساطة، لأنهما يعكسان ثقة الأطراف في الوسيط، التي لا يمكن أن تكتسب إلا بتوافرهما. وكما ذكرنا سابقاً فقد نص المشرع الأردني على هذين الشرطين في الفقرة (ج) من المادة الثانية من قانون الوساطة.(٣)

ويقصد بالحيادة هو أن يقف الغير المكلف بحل النزاع على مسافة واحدة بين المتنازعين ويراعي مبدأ المساواة بينهم.(٤) وكذلك عدم التأثر بأية معلومة لديه أو نمت لعلمه من الخارج من غير أطراف النزاع، فيجب أن يتعامل مع موضوع الوساطة وأطرافها بكل حياد دون ميل لطرف

---

(١) فقد نصت الفقرة (ج) المادة ١٠ من قانون إستقلال القضاء، رقم (١٥) لسنة ٢٠٠١ على أنه يشترط فيمن يتعين قاضياً أن يكون " متمتعاً بالإهلية المدنية غير محكوم بأية جناية بإستثناء الجرائم السياسية ".

(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٢٠-١٢١.

(٣) نصت المادة الثانية فقرة (ج) من قانون الوساطة رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ على أنه: " لرئيس المجلس القضائي بتنسيب من وزير العدل تسمية وسطاء خصوصيين يختارهم من بين القضاة المتقاعدين والمحامين والمهنيين وغيرهم من ذوي الخبرة المشهود لهم بالحيدة والنزاهة ".

(٤) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص ١١٨.

من الأطراف أو التحيز له، مع العلم بأنه لا يقضي في النزاع، إلا أن بقاءه على المسافة ذاتها من جميع الأطراف من شأنه أن يسهم في إنجاح هذه المهمة، وهذه الصفة لا شك أنها تعني أنه يجب على الوسيط أن يكون بعيداً عن أي صلة بأطراف النزاع، أي أن يكون غريباً عنهم وعن النزاع التجاري.(١) أما النزاهة فهي إكتساب المال من غير مهانة ولا ظلم إلى الغير.(٢)

فهذان الشرطان لابد من أن يكونا ملازمين لسير إجراءات الوساطة حتى الوصول إلى تسوية نهائية بين أطراف النزاع التجاري، فأي شخص تم اختياره لهذه المهمة، لابد أن تنتفي عنه أيّة صلة أو مصلحة بموضوع النزاع، سواء أكانت هذه الصلة أو المصلحة مادية أو معنوية مباشرة أو غير مباشرة.(٣) لأن وجود أيّة صلة أو مصلحة للوسيط يفقده حيادته ونزاهته وتجرده في مواجهة الأطراف، لأنه سيظهر بمظهر المتحيز لأحد الأطراف ضد الآخر. لذلك يجب أن يمتنع الوسيط عن قبول عملية الوساطة إذا ما عجز عن القيام بها بشكل حيادي ومتجرد وذلك بأن يبتعدّ عن المحاباة والمحسوبية والإبتعاد عن التحيز والتعصب.(٤)

ويرى الباحث وضماناً لحيادة الوسيط ونزاهته أنه يجب عليه الإفصاح لأطراف النزاع عن أية مصلحة له في تسوية النزاع، كأن يكون على علاقة تجارية مع أحد الأطراف. ولكن يثور التساؤل حول حالة وجود مصلحة للوسيط ولم يقم بالإفصاح عنها وقام أحد الأطراف بإكتشافها فهل يملك الأطراف رده؟ إن المشرع لم ينظم الأحكام الخاصة بعدم صلاحية الوسطاء وردهم وتنحيهم، كما هو الحال عليه بالنسبة للقضاة إلا أن هذا لا يمنع الأطراف من اللجوء إلى تطبيق القواعد

---

(١) الظفيري، فايز عايد، المرجع السابق، ص ١٦١
(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص ١٢١
(٣) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص١٢٠
(٤) moody,roger, maine association of mediation,٢٠٠٧.p٢ مشار إليه لدى قطاونه، محمد احمد، المرجع السابق. ص١٥٠

الخاصة بعدم صلاحية القضاة وردهم وتنحيهم المنصوص عليها في قانون أصول المحاكمات المدنية رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨، وأتمنى على المشرع العمل على تنظيم الأحكام الخاصة بعدم صلاحية الوسطاء وردهم وتنحيهم على وجه السرعة.

ومن مظاهر الحيادة والنزاهة ما ترجمته المادة العاشرة من قانون الوساطة وذلك بالنص على أنه: "لا يجوز لقاضي الوساطة تحت طائلة البطلان النظر في موضوع الدعوى التي سبق وأن أحيلت إليه للوساطة"، وقد أحسن المشرع في النص على هذا الحظر الذي فرضته على قاضي الوساطة، لما يطّلع عليه من معلومات دقيقة وتفصيلية قد تشكل قناعة لديه إذا ما نظرها كقاضي موضوع.

ولكن يثور التساؤل حول الوسطاء الخصوصيين والاتفاقيين فيما لو أصبحوا قضاة وتم إحالة النزاع إليهم مرة ثانية فهل يحق لهم النظر في موضوع النزاع الذي سبق وأن قاموا بدور الوسطاء فيه؟

ويرى الباحث أن منطق الأمور وحيادة ونزاهة الوسطاء تحتم عليهم عدم النظر في النزاع الذي سبق وأن كانوا وسطاء فيه، وإن لم ينص القانون على ذلك، لأن هذا الشرط يجب أن يخضع له كل من يقوم بدور الوسيط سواء أكان قاضياً وقت قيامه بدور الوسيط أو بعد قيامه به. لذلك كان على المشرع الأردني أن يشمل الوسيط الخصوصي والوسيط الاتفاقي بالأحكام التي تطلّبه في الوسيط القضائي، لذلك أتمنى على المشرع تعدّيل النص بصورة تحظر على الوسيط الخصوصي والاتفاقي النظر في موضوع النزاع بعد تعيينهما قضاة.

ثالثاً: المرونة

وتعني مرونة الوسيط مقدرته على مساعدة الأطراف على إيجاد أرضية مشتركة، وإتاحة الفرصة لمحادثات بناءة بين الأطراف بطريقة يعبر فيها كل منهم عن نفسه، وتحليل المشاكل من خلال هيكلة عملية الوساطة، الأمر الذي يسهم في الوصول إلى تسوية النزاع.(١)

يتبين مما سبق أنه لا يوجد قواعد محددة تحكم عمل الوسيط فالوسيط يقوم بما يراه مناسباً من الأعمال، وهذا الأمر قد يختلف من نزاع إلى آخر، لذلك لا بد من تمتع الوسيط بالمرونة الكافية لكي يستطيع التعامل مع النزاع بكل يسر من حيث الإنتقال من أسلوب إلى أسلوب آخر في سبيل مساعدة الأطراف للتوصل إلى تسوية لنزاعهم.

كما أن المرونة لدى الوسيط تساعد على إيجاد الصفة ذاتها لدى الأطراف، وذلك من خلال تعاونهما مع الوسيط على حل النزاع.(٢)

رابعاً: الكفاءة والتدريب

إن عملية الوساطة عملية فنية تقتضي مهارات معينة لا يجيدها أي إنسان عادي، لذلك لا بد من أن يكون الوسيط كفوءاً ومدرباً، ونعني بالكفاءة أن يكون الوسيط قادراً على الإلمام بالظروف المحيطة بالنزاع، وقادراً على تحليل معطيات النزاع بين الطرفين وتقييم موقفهم، حتى يستطيع تقييم النزاع تقييماً سليماً.(٣)

---

(١) سليكيو، كارل، المرجع السابق،ص٣٩.
(٢) سيوف، إيهاب، المرجع السابق، ص٣٩.
(٣) قطاونه، محمد احمد، المرجع السابق، ص١٤٢.

وأن على الوسيط أن يكسب نفسه المهارات المطلوبة لعملية الوساطة من خلال الإلتحـــاق بالدورات التدريبية من أجل تحسين المعرفة القانونية لدية، فضلاً عن إحاطته بفن المفاوضات بـــين أطراف النزاع، نظراً لأهمية الدور الذي يلعبه الوسيط في عملية الوساطة، فمن خلال التدريب على أعمال الوساطة يتم كسب ثقة العامة بهم واللجوء اليهم لتسوية نزاعاتهم.(١)

خامساً: توافر مهارات الإتصال

لابد من توافر مهارات إتصال جيدة في الوسيط، لأن الوسيط مزود بخبرة سابقة وخصائص تؤثر على الأطراف ويعمل على فتح قنوات الإتصال عندما ينقطع الحديث بين الأطراف لـــسبب أو لآخر، فيتدخل الوسيط لإعادة الإتصال فيما بينهم، كما أنه يعدّ مترجماً وناقلاً للمعلومات، ففي بعض الأحيان يتحدث الأطراف لكنهم لا يفهمون بعضهم بعضا فيتدخل الوسيط لكي يوضـــح لهـــم وجـــة نظرهم، أو قد يغفل الأطراف حقائق معينة أو يكون لديهم إدراك مختلف لمعنى هذه الحقائق فيبينها لهم الوسيط.(٢)

فمن خلال هذه المهارات يكمن دور الوسيط في الوصول إلى حـــل يرتـــضيه للأطـــراف، فالوسيط لا يفرض الحلول بل يقنع الأطراف بها، ولا يتصور ذلك إلا عن طريق إستخدام مهارات الإتصال الفعّالة التي من خلالها يتم تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، الأمر الذي يـــنعكس على جودة عملية الوساطة إيجاباً.(٣)

فالوسيط الذي يفتقر إلى مهارات الإتصال وقوة الحجة لن يكون وسيطاً ناجحاً فـــي تـــسوية النزاعات بين الأطراف، فعملية التفاوض سوف تنقطع بينهم لعدم قدرة الوسيط على الأخـــذ بأيـــدي

---

(١) خرفان، حازم، المرجع السابق، ص١٦٨.
(٢) صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) ، برنامج تدريبي على الوساطة لإعداد وسطاء ، عمان ، الاردن.
(٣) الصليبي، بشير، الحلول البديلة للنزاعات المدنية، الأردن. دار وائل للنشر، ص١٧٧.

الأطراف قدماً إلى الأمام لإستمرار الحوار والتواصل فيما بينهم، الأمر الذي يؤدي إلى فشل عملية الوساطة.

سادساً: التخصص

إن الوساطة وسيلة بديلة عن القضاء لفض النزاعات التجارية، ولعل السبب في إحالة النزاعات التجارية إلى الوساطة هو البحث عن شخص مختص في موضوع فني معين يتطلب مهارات معينة غير متوفرة بالقضاء، وإن عرض مثل هذه النزاعات على القضاء قد يتطلب وقتاً طويلاً الأمر الذي يؤدي إلى ضياع الوقت، فضلاً عن عدم التوصل إلى عدالة،لإنها تصبح في مكان يصعب عليها فهم عناصر النزاع الفنية والإلمام بها.

ويرى الباحث أن التخصص في مجال الوساطة له أهمية كبيرة وأثرٌ إيجابي في تسوية النزاعات، لأن الشخص المتخصص في نوع معين يكون أكثر قدرة على فهم الأمور الفنية في النزاع من الشخص غير المتخصص، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على نجاح عملية الوساطة.

وعليه فإننا نهيب بالمشرع الأردني التركيز على الشروط الواجب توافرها في الوسيط من خلال نظام أو تعليمات تصدر لهذه الغاية.

المطلب الثاني: إلتزامات الوسيط وحقوقه في تسوية النزاعات التجارية

سأتناول في هذا المطلب إلتزامات الوسيط في تسوية النزاعات التجارية في الفرع الأول، وسأتناول أيضاً حقوق الوسيط في تسوية النزاعات التجارية في الفرع الثاني.

الفرع الأول: إلتزامات الوسيط في تسوية النزاعات التجارية

بالرجوع إلى قانون الوساطة نجد أن المشرع الأردني لم ينص صراحةً على الإلتزامات التي تقع على عاتق الوسيط في سبيل تسوية النزاعات، إلا أن التزامات الوسطاء تتأرجح وبشكل

عام ما بين السيطرة على محاور النزاع وبين طرح حل وفاقي على أطرافه، معتمداً في ذلك على ما قاله الأطراف وما سمعه الوسيط من نقاط خلافية وحلول مطروحة.[١] وعليه نستخلص من طبيعة عملية الوساطة أنه يقع على عاتق الوسيط مجموعة من الإلتزامات، التي سأعرض لها مرتبة حسب تسلسها في المراحل العملية للوساطة، وذلك على النحو التالي:

أولاً: الإلتزام الشكلي

إن الإلتزام الشكلي للوسيط يتمثل في قيامه بتوفير بعض الشكليات التي يجب أن تسود عملية الوساطة، كإختيار مكان محايد للإجتماعات، سواء لعقد إجتماعات مشتركة مع كلا الطرفين أو مع كل طرف على حدة، وتحديد زمان هذه الإجتماعات، وتحلي الأطراف بمبدأ الاحترام المتبادل[٢].

إن التزام الوسيط الشكلي يتمثل في إجراءات الوساطة ومراحلها كما سيتم شرحه لاحقاً إلا أن مكان إنعقاد الوساطة هو ما سيتم التركيز عليه. ونعني بمكان الوساطة هو اختيار المكان المناسب لكلا الطرفين وتجهيزه بطريقة تسمح للأطراف بتقديم وجهات نظرهم والتعبير عن مصالحهم والإستماع إلى مصالح الطرف الآخر.

إن ما يميز الوساطة هو ترك أمر إختيار المكان المناسب الذي ستنعقد فيه جلسات الوساطة للأطراف، فلا قيد على المكان الذي ستنعقد فيه، لأن إختيار المكان قد يؤثر بشكل ملموس على مدى تفاعل المتفاوضين، لذلك يتوجب على الوسيط عند النظر في إختيار مكان لعقد جلسات الوساطة أن يكون المكان محايداً لا يرتبط نفسياً أو مادياً بأي من الأطراف، لما للمكان المحايد من فوائد كبيرة للسيطرة على مجريات عملية الوساطة[٣].

---

(١) حسن، زلفا، الوساطة، المؤتمر السادس للإتحاد العربي للتحكيم بعنوان: الإتجاهات الحديثة لوسائل تسوية منازعات التجارة والإستثمارفي الدول العربية، عمان الأردن. ١٩-٢٢/١٢/٢٠٠٨.ص٣. مشار إليه لدى: سيوف إيهاب، المرجع السابق. ص٤١

(٢) المنذر، هادي، المرجع السابق، ص٤٦.

(٣) كريستوفور، مور، المرجع السابق، ص٢١٧.

لقد نصت المادة السادسة من قانون الوساطة على أنه: " يقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة ويبلغ أطراف النزاع أو وكلائهم بموعدها ومكان إنعقادها ويجتمع بأطراف النزاع ووكلائهم ويتداول معهم بموضوع النزاع وطلباتهم ودفوعهم وله الإنفراد بكل طرف على حدة ".

إن المشرع من الناحية القانونية أعطى الوسيط صلاحية تحديد مكان عقد جلسات الوساطة، ولعل السبب في ذلك هو عدم إمكانية إتفاق الأطراف على تحديد مكان لعقد جلسات الوساطة في بداية الأمر.(١) إلا أن الباحث يرى بأنه على الوسيط أن يراعي إتفاق الأطراف على المكان ما أمكن، من أجل ضمان وساطة ناجحة وفعّالة. ويرى الباحث أيضاً أن إعطاء صلاحية تحديد المكان للوسيط دون الأطراف هو ما ذهب إليه المشرع الأردني في الأخذ بالوساطة داخل المحاكم والتي تكون مجهزة بقاعات خاصة وبصورة تراعي إحتياجات الوسيط في أثناء عملية الوساطة. ونأمل من المشرع ترك حرية إختيار المكان المناسب لعقد جلسات الوساطة إبتداءً للأطراف بمساعدة الوسيط وتحديداً فيما يتعلق بالوساطة الخصوصية والاتفاقية، لأنه من الناحية العملية وعلى وجه التحديد في الوساطة الخصوصية والاتفاقية فإنه يتم تحديد المكان الملائم بالتنسيق مع أطراف النزاع لإجراء جلسات الوساطة.

ومن الشكليات غير الملزمة والمستحبة أن يعمل بموجبها هو تأمين أجواء ملائمة تساعد على تلطيف الأجواء بتدخل لبق بإقتراح فترات إستراحة، التي تضفي على المفاوضات جواً محايداً يتحلّى بروح التفاهم.(٢)

---

(١) الاحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٣١.
(٢) المنذر،هادي، المرجع السابق، ص٤٦.

ثانياً: الإلتزم التسهيلي

إن إلتزام الوسيط التسهيلي يرتكز على وضع النزاع ضمن أطره الصحيحة بتوضيح أفكار الفرقاء ومطالبهم التي تأتي في بعض الأحيان غامضة ومضلّلة، فعلى الوسيط بدوره أن يصحح المسار ويطوره بطرح أسئلة عن الوقائع المدلى بها، ويستخلص وقائع أخرى غامضة أو أهمل ذكرها يمكن أن تنتج منها تصورات جديدة تساعد على حل النزاع ولم تكن في مخيلة الفرقاء مسبقاً(١). فهذا الإلتزام يهدف بشكل أساسي إلى مساعدة الأطراف للوصول إلى حل من خلال تسهيل عملية المفاوضات بين الأطراف من خلال الإجتماع معهم وتحديد أجندة عمل لهم قائمة على تلخيص النزاع القائم بينهم وتنظيم عملية تبادل وجهات النظر(٢). فمن خلال جلسات الوساطة وخصوصاً الجلسات الخاصة قد يتمكن الوسيط من تحديد إهتمامات الأطراف ومصالحهم ويستكشف الخيارات المقبولة لديهم(٣).

كما أن إلتزام الوسيط التسهيلي يتضمن أيضاً التفريق بين الموقف التنازعي للفرقاء ومواقفهم التوافقية، فإذا كان الأطراف في جو تنازعي فعلى الوسيط أن يبقي النزاع ضمن إطار وقائع الخلاف دون التوسع كي لا يتطور إلى نزاع شخصي ولضمان نجاح عملية التفاوض بينهم، أما إذا كان الأطراف توافقيين، أي أن مصالحهم تغلّب على مواقفهم، فعليه أن يقوم بدور خلّاقٍ يحض الفرقاء فيه على طرح خياراتهم في سبيل حل نزاعهم.(٤)

---

(١) المنذر،هادي، المرجع السابق، ص٤٧.
(٢) الناصر، محمد و أبو الغنم، عبدالله، تقرير حول نظام الوساطة كأحد الحلول البديلة لفض المنازعات، ص١٠.
(٣) picker, B.G (٢٠٠٣), mediation practice Guide, united states of America. ABA, p٤١
(٤) المنذر،هادي، المرجع السابق، ص٤٨-٤٩.

وقد أخذ المشرع الأردني بهذا الإلتزام وذلك في نص المادة السادسة من قانون الوساطة، حيث نصت على أنه: " يقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة ويبلغ أطراف النزاع أو وكلائهم بموعدها ومكان إنعقادها ويجتمع بأطراف النزاع ووكلائهم ويتداول معهم بموضوع النزاع وطلباتهم ودفوعهم وله الإنفراد بكل طرف على حدة، ويتخذ ما يراه مناسباً لتقريب وجهات النظر بهدف الوصول إلى حل ودي للنزاع، ويجوز له لهذه الغاية إبداء رأيه وتقويم الإدلة وعرض الأسانيد والسوابق القانونية والسوابق القضائية وغيرها من الإجراءات التي تسهل أعمال الوساطة ".

يتبين من نص المادة السابقة أنه على الوسيط أن يقوم بإتخاذ كافة الإجراءات والوسائل المناسبة التي تضمن جدية الفصل في النزاع بكل منطقية وحيادية تضمن السماح للأطراف بإبداء دفوعهم وسماع آرائهم مما يؤدي إلى رفع مستوى الوساطة ساعياً فيه الوسيط إلى رسم سياسة التوافق بين المصالح المشتركة للأطراف وإيجاد الحلول الملائمة لهم والتي يرتضيها كل منهم.

ثالثاً: الإلتزام التقييمي

يقوم الوسيط من خلال هذا الإلتزام بالتوفيق بين المراكز القانونية المختلفة لكل طرف من أطراف النزاع التجاري[١]، وفي حال أنتجت المفاوضات حلاً مرضياً لكلا الأطراف، فعلى الوسيط وبدافع إنصافي وأدبي أن يعمل على تقييم هذا الحل من الناحية المادية والقانونية قبل صياغة اتفاقية التسوية وتوقيعها من الأطراف المتنازعة، والمقصود بالتقييم المادي هو أن يضع الوسيط الحل الذي تم التوصل إليه في ميزان العدالة للتأكد من مدى إنصافه وتطابقه مع ما ذهبت إليه إرادة الأطراف،

---

(١) الناصر، محمد، و أبوالغنم، عبدالله، المرجع السابق، ص٩.

أما التقييم القانوني فهو التأكد من أن الحل الذي إرتضاه الأطراف قد جاء مطابقــاً ومنــسجماً مــع المبادئ القانونية المرعية[1].

ولإيضاح هذين التقييمين نورد المثالين التاليين:

مثال على التقييم المادي: لو إفترضنا بأن عاملاً ترك العمل لدى رب العمل بعد أن عمــل لديه عشر سنوات وهو في سياق مفاوضات لتسوية نزاعه مع رب العمل يتعلق بقــبض مــستحقاته ومكافآته، وقد تمخضت المفاوضات الجارية بينهم بأن يقوم رب العمل بدفع مبلغ مقطــوع للعامــل يساوي نصف المبلغ الذي يستحقه لو قرر اللجوء إلى القضاء للمطالبة بحقوقه، إلا أن العامل ونظراً لحاجته الماسة إلى المبلغ قبل بهذه التسوية. فهنا على الوسيط ألا يسكت عن هذا الحل المجحف في حق العامل وأن ينبه العامل إلى التعويضات التي يستحقها إستناداً إلى قانون العمل، ويترك بعد ذلك الأمر له في الموافقة على هذا الحل أو عدم الموافقة.

وأما المثال على التقييم القانوني: فلو إفترضنا بأن هنالك دائناً ومديناً وفــي أثنــاء عمليــة الوساطة توصل الأطراف إلى إتفاق بأن يقوم المدين بتوقيع شك لأمر الدائن بقيمة الدين مع فوائده القانونية، ولكن بشرط عرض هذا الشيك للقبض بعد مرور فترة زمنية معينة. فهنا على الوسيط إذا كان ملماً بالقانون أن ينبه الأطراف بأن حلهم هذا يخالف القانون لأن الشيك أداة وفاء مستحقة لدى الإطلاع ولا يجوز إستخدامها وسيلة لتثبيت دين بإستحقاق لاحق.

وعن موقف المشرع الأردني في هذا الإلتزام فقد أخذ بما جاء في المادة السادسة من قانون الوساطة المشار إليها أعلاه.

---

(١) المنذر،هادي، المرجع السابق، ص٥٠.

وعليه فإن الوسيط وفي أثناء قيامه بدوره مقيماً لا بد من أن يعي رغبة الأطراف في تزويدهم ببعض التوجيهات التي قد تساعدهم في الوصول إلى إتفاق. ويجب على الوسيط أن يبدي رأيه في نقاط القوة والضعف في النزاع المعروض عليه ولكن بشكلٍ غير مباشر، من خلال طرح أسئلة محايدة يستطيع الأطراف من خلالها إستنباط نقاط القوة والضعف في قضيتهم، وفي صدد قيامه بهذا الدور عليه أن يكون شديد الحذر تجنباً لإعطاء آراء مباشرة أو نصيحة قانونية، وذلك من خلال عرض بعض السوابق القضائية أو إعطاء بعض الأمثلة الإفتراضية، في سبيل فتح الطريق المسدود لتحريك العملية بغية الوصول إلى تسوية نهائية(١).

وفي رأي لأحد الباحثين حول الإلتزام التقييمي فقد ذهب إلى أنه يجوز للوسيط وتطبيقاً لإلتزامه التقييمي أن يعمل على تقييم الأدلة المقدمة من الأطراف، وبيان قوتها أو حجيتها في إثبات الحق المدعى به أو نفيه، فإذا عرف أحد الأطراف أن الأدلة التي لديه لا تكفي لإثبات الحق المدعى به أو نفيه، مقارنة مع أدلة خصمه، فإنه سيقبل بحل ودي لهذا النزاع عن طرق الوساطة، وذلك دون اللجوء إلى القضاء(٢).

في حين ذهب رأي آخر إلى عدم بحث الوسيط مع أطراف النزاع الأدلة الموجودة في حوزتهم بالتفصيل، وعدم البحث في قانونية هذه الأدلة(٣).

ويرى الباحث أن التقييم الذي يقوم به الوسيط للأدلة المقدمة إليه من قبل الأطراف يدخل ضمن التقييم القانوني، التي تسهل عملية الوساطة كما هو منصوص عليه في المادة السادسة من

---

(١) (picker, B.G (٢٠٠٣), mediation practice Guide, united states of America. ABA, p٤٢.

(٢) اللوزي، عادل، المرجع السابق، ص٢٦٦.

(٣) منشور على موقع www.lawsofsudan.net بتارخ ٢٠٠٧/١/٢٥، ص٢.

قانون الوساطة سابقة الذكر، فليس للوسيط أن يقف مكتوف الأيدي دون إيضاح موقف الأطراف القانوني، ولا يمكن أن يتم ذلك من دون أن يقوم هذا الأخير بتقييم الأدلة من الناحية القانونية.

يتبين مما سبق وفي جميع الأحوال أنه لا بد من أن تساق عملية الوساطة بروح الإنصاف والعدل، لأنه في نهاية المطاف إذا تقاعس أي فريق عن تنفيذ واجباته التي التزم بها في عملية الوساطة سيضطر الفريق الآخر إلى اللجوء إلى القضاء لتنفيذ هذا الاتفاق، ومن ثم فإن نجاح هذا التنفيذ منوط بتوازن الاتفاق وبإمتثاله لأحكام القانون.

رابعاً: الإلتزام بصياغة اتفاقية التسوية

بعد الإنتهاء من عملية الوساطة والتوصل إلى حل أو حلول مرضية بين الأطراف، يقوم الوسيط بمساعدة الأطراف بصياغة اتفاقية التسوية التي ستوقع من قبلهم إثباتاً لتوافقهم.

إن صياغة هذا الاتفاق، كأي إتفاق آخر، يتطلب تنسيقاً في سرد الوقائع بمقدمة ينتج عنها بنود الاتفاقية، وكلما إمتاز الاتفاق بالوضوح وبعدم التناقض بين فقرة وأخرى أو بين بند وآخر كلما قلت التأويلات وسهل تنفيذه رضاءً أو قضاءً[١].

---

(١) المنذر،هادي، المرجع السابق، ص٥٢.

الفرع الثاني: حقوق الوسيط ف تسوية النزاعات التجارية

تتمثل حقوق الوسيط في الأتعاب التي يتقاضاها مقابل قيامه بعملية الوساطة، وذلك سنداً لأحكام المادة التاسعة من قانون الواطة.

فإذا كان الوسيط قاضياًفإنه لا يتقاضى أتعاباً مقابل قيامه بعملية الوساطة، ولكن في حال تم التوصل إلى تسوية كلية للنزاع المعروض فإن للمدعي إسترداد نصف الرسوم القضائية التي كان قد دفعها عند رفعه للدعوى لدى امحكمة، وهذا ما نصت عليه الفقرة (أ) من المادة التاسعة وجاء فيها أنه: " إذا تمت تسوية النزاع كلياً بطريق الوساطة القضائية فللمدعي إسترداد نصف الرسوم القضائية التي دفعها ".

وفيما يتعلق بأتعاب الوسيط الخصوصي، ففي حال تم التوصل إلى تسوية النزاع كلياً فإن المدعي يسترد نصف الرسوم القضائية التي كان قد دفعها لدى المحكمة عند رفعه للدعوى، بينما يصرف النصف الآخرللوسيط كأتعاب مقابل قيامه بعملية الوساطة على أن لا يقل هذا المبلغ في حده الأدنى عن ثلاثمائة دينار، وفي حال قل عن هذا الحد فإن الأطراف ملتزمون بدفع هذا الفرق بالتساوي بينهم. أما إذا لم يتوصل الوسيط الخاص إلى تسوية النزاع أو توصل إلى تسوية جزئية فإن قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح هو من يحدد أتعابه، على أن لا يتجاوز هذا المبلغ مائتي دينار، ويقوم المدعي بدفعها للوسيط ويحسب هذا المبلغ من مصاريف الدعوى، وهذا ما عبرت عنه الفقرة (ب) من المادة التاسعة وجاء فيها أنه:

١. إذا توصل الوسيط الخاص إلى تسوية النزاع كليا فللمدعي استرداد نصف الرسوم القضائية التي دفعها ويصرف النصف الآخر كأتعاب لهذا الوسيط على أن لا يقل في حده الادنى عن

ثلاثمائة دينار وإذا قل عن هذا الحد يلتزم أطراف النزاع بأن يدفعوا للوسيط وبالتساوي بينهم الفرق بين ذلك المبلغ والحد الادنى المقرر.

٢. إذا لم يتوصل الوسيط الخاص لتسوية النزاع فيحدد قاضي إدارة الدعوى اتعابه بما لا يتجاوز مبلغ مائتي دينار، يلتزم المدعي بدفعها له، ويعدّ هذا المبلغ من ضمن مصاريف الدعوى،

أما أتعاب الوسيط الاتفاقي فإنه يتم تحديدها من خلال الاتفاق بين الوسيط والأطراف المتنازعة، ففي حال تم التوصل إلى تسوية كلية للنزاع فإن المدعي يسترد كامل الرسوم القضائية التي دفعها، وهذا ما عبرت عنه الفقرة (ب) من المادة الثالثة من قانون الوساطة وجاء فيها أنه: " لأطراف الدعوى بموافقة قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح الاتفاق على حل النزاع بالوساطة وذلك باحالته إلى أي شخص يرونه مناسبا، وفي هذه الحالة يحدد الوسيط أتعابه بالاتفاق مع أطراف النزاع، وفي حالة تسوية النزاع وديا يسترد المدعي الرسوم القضائية التي دفعها ".

إلا أن المشرع الأردني لم ينص صراحة على حالة عدم الاتفاق على تحديد الأتعاب، فيثور التساؤل عن الجهة المختصة بتحديدها، وكان الأجدر بالمشرع أن يعالجها ولكنه غفل عنها وينبغي على المشرع الأردني تداركها بتحديد الجهة المختصة بتحديد الأتعاب كمرجع في حالة عدم الاتفاق عليها إبتداءً بين الوسيط والأطراف.

ويرى الباحث أنه يتوجب على الوسيط إبلاغ جميع الأطراف أو من يمثلهم بالأتعاب التي سيتقاضاها مع بيان الأسس التي إستند عليها بشكل واضح وصريح لا لبس فيه، ووضع الأطراف بالصورة حول أي مصاريف قد تطرأ في أثناء عملية الوساطة.

وفي سبيل تحقيق ذلك فإنه يجب على الوسيط الاتفاقي أن يراعي مجموعة من الأمور وهي[١]:

١- الأخذ في عين الاعتبار العوامل المختلفة التي قد تؤثر على تحديد أتعابه، كطبيعة النزاع أو مدى تعقيد المسألة موضوع الوساطة، وخبرة الوسيط، والمعدل المألوف للأتعاب في عمليات وساطة مماثلة.

٢- يحظر على الوسيط أن يتقاضى أتعاب بشكل يزعزع الثقة بحياده، إلا أنه يجوز له قبول دفعات أتعابه بشكل متباين وغير متساوٍ بين الأطراف، وألا يستعمل آلية الأتعاب بشكل ينعكس سلباً على قدرة الوسيط بالقيام بعملية الوساطة بشكل حيادي.

٣- لا يجوز للوسيط إبرام اتفاقية أتعاب معلقة على شرط نتيجة الوساطة أو قيمة الاتفاقية التي يتوصل إليها الأطراف لمخالفة مثل هذا الشرط للنظام القانوني للوساطة.

٤- في حال إنسحاب الوسيط من الوساطة فيتوجب عليه إعادة الأتعاب غير المستحقة التي تقاضاها للأطراف.

إلا أنه في هذا النوع من الوساطة ينصح بأن يتضمن هذا الاتفاق مقدار الأتعاب بالإشارة إلى نتيجة الوساطة سواء أكانت إيجابية بالتوصل إلى تسوية كلية أم سلبية بعدم التوصل إلى تسوية وذلك أسوةً بالوسيط الخصوصي[٢].

---

(١) ورد ذلك لدى: قطاونه، محمد احمد، المرجع السابق، ص١٦٦-١٦٧.
(٢) مساعدة، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٥٤.

المبحث الثاني: إجراءات الوساطة وانقضائها في تسوية النزاعات التجارية

لابد من القول بدايةً بأن الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية تخضع لمجموعة من الإجراءات التي لا بد من إتباعها في أثناء عملية الوساطة، وصولاً إلى انقضائها سواء بتسوية النزاع أو بعدم تسويته، لذلك سوف يتم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين سأتناول في المطلب الأول إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية وسوف يتم تقسيم هذا المطلب على فرعين في الفرع الأول المبادئ الناظمة لعملية الوساطة، وفي الفرع الثاني إجراءات الوساطه العملية في تسوية النزاعات التجارية. ونتناول في المطلب الثاني انقضاء الوساطة في تسوية النزاعات التجارية، وسوف يتم تقسيم هذا المطلب إلى فرعين في الفرع الأول تسوية النزاع التجاري، وفي الفرع الثاني عدم تسوية النزاع التجاري.

المطلب الأول: إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية

إن إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية تعني آلية سير عملها، وهي عبارة عن مجموعة من المبادئ الناظمة لعملية التفاوض التي تقوم عليها الوساطة، وهذا ما سنتناوله في الفرع الأول. كما أن هذه الإجراءات تعني أيضاً المراحل العملية التي تمر بها عملية الوساطة وهذا ما سنتناوله في الفرع الثاني وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول: المبادئ الناظمة لعملية للوساطة

حتى تكون الوساطة إيجابية ومثمرة لا بد من الأخذ بمجموعة من المبادئ الناظمة لعملية التفاوض، حيث يجب مراعاتها وإتباعها في جميع مراحل عملية الوساطة من أجل إشعار الأطراف بأنهم رابحون بما توصلوا إليه من حل، وهذه المبادئ هي:

أولاً: فصل الأطراف عن موضوع النزاع

إن الهدف من هذا الفصل هو الحفاظ على العلاقة مابين الأطراف المتنازعة وإبعاد هذه العلاقة عن أساس المشكلة وذلك حتى لا يضيع التركيز على موضوع النزاع، لإهتمام الأطراف بالحديث عن أمور لا تتعلق بصلب النزاع.

ولفصل الأطراف عن النزاع لا بد من خلق نوع من التعاون بين الأطراف بمساعدة الوسيط الذي يلعب دوراً توجيهياً في تصحيح مسار التفاوض بالتركيز على موضوع النزاع بدلاً من جو الخلاف فيما بينهم، وفي سبيل تحقيق ذلك فإن على الوسيط أن يستخدم وسائل لتحقيق ذلك، منها التعرف على مشاعر الأطراف وتحسين التواصل فيما بينهم لأنه في بعض الأحيان قد لا يكون لدى أحد الأطرف فهم كافٍ لما قاله الطرف الآخر. إذ أن عملية فصل الأطراف عن النزاع يجب أن يقوم به الوسيط بشكلٍ مستمر وليس في مرحلة معينة من مراحل الوساطة(١).

ثانياً: التركيز على مصالح الأطراف لا على مواقفهم

إن الوساطة الناجحة هي التي تركز على مصالح المتنازعين وليس على مواقفهم، لأن المواقف مستمدة من المصالح، فإن التركيز على المواقف سيؤدي إلى صعوبة التوصل إلى نتائج مرضية للأطراف لأن المواقف تتسم بالجمود، على عكس ما هو عليه في التركيز على المصالح التي تتسم بالمرونة وقابليتها للمساومة التي يمكن من خلالها التوصل إلى نتائج مرضية لأطراف النزاع(٢).

---

(١) fisher, R. and ury, w (١٩٩١), getting to yes negotiation, p٣٩

(٢) المنذر، هادي، المرجع السابق، ص ٣٦-٣٧.

ولإيضاح أهمية التركيز على المصالح نورد المثال الآتي:

في حرب عام ١٩٦٧ قامت إسرائيل باحتلال شبه جزيرة سيناء المصرية، وعندما جلس المصريون والإسرائيليون معاً في عام ١٩٧٨ للتفاوض بشأن السلام كانت مواقفهم متعارضة. حيث أصرت إسرائيل على الاحتفاظ بجزء من سيناء، وأصرت مصر من ناحية أخرى على أن تتم إعادة كل شبر من سيناء إلى السيادة المصرية. لقد كانت التسوية بهذه الطريقة أمراً مرفوضاً كلياً بالنسبة لمصر، كما أن العودة إلى ما كان عليه الوضع في عام ١٩٦٧ كان أيضاً مرفوضاً بالنسبة لإسرائيل بالقدر ذاته. لذلك لجاء الوسطاء إلى التركيز على مصالح كلا الطرفين بدلاً من مواقفهما، فعندما سئلت إسرائيل عن سبب الإصرار على عدم الانسحاب فأجابت بأن إصرارها يكمن في الأمن، فهم لا يريدون أن تكون الدبابات المصرية الواقعة على حدودهم مستعدّة للقصف في أي وقت. وعندما سئلت مصر عن سبب إصرارها فأجابت بأن إصرارها يكمن في السيادة، فقد كانت سيناء جزءاً من مصر منذ عهد الفراعنة. وفي كامب ديفيد، اتفق الرئيس المصري السادات، ورئيس الوزراء الإسرائيلي بيغن على خطة تعيد سيناء إلى السيادة المصرية الكاملة، ومع ذلك ستضمن أمن إسرائيل وتجعل مناطق واسعة منزوعة السلاح ولن تكون الدبابات المصرية موجودة في أي مكان قريب من إسرائيل[١].

وعليه نجد بأن الوسيط قد وجه الأطراف إلى التركيز على مصالحهم لا على مواقفهم، حيث أن التوفيق المبني على المصالح وليس على المواقف ينجح، لأنه يوجد عادة لكل مصلحة عدة

(١) fisher, R. and ury, w (١٩٩١), getting to yes negotiation, p٤٠-٥٦.

مواقف ممكنة يمكنها أن تلبيها، فضلاً عن أنه يكمن وراء المواقف المتعارضة العديد من المصالح المشتركة أكثر مما يكمن وراء المصالح المتضاربة(١).

ثالثاً: ابتكار الخيارات والحلول

هذا المبدأ يقوم على أساس انفتاح الفرقاء بعضهم على بعض وانتقالهم من موقف المواجهة إلى موقف التعاون من أجل توسيع الأفكار وخلقها لدى الأطراف خلال عملية التفاوض بهدف التوصل إلى عرض خيارات عدة لحل النزاع سواء أكانت هذه الأفكار من الوسيط أم من الأطراف أنفسهم(٢).

رابعاً: استخدام المعيار الموضوعي

إن الهدف من هذا المبدأ هو طرح حلول مقبولة لدى الأطراف أساسها المعيار الموضوعي مثل رأي الخبير أو سعر السوق أو أجر المثل، إذ أنه في معظم الأحيان يحاول كل طرف من أطراف النزاع تحقيق أهدافه دون النظر فيما إذا كانت مقبولة لدى الطرف الآخر وذلك من خلال الإصرار على طلباته بعيداً عن الموضوعية.إذ أن الإستناد إلى المعيار الموضوعي من شأنه أن لا يظهر أحد أطراف النزاع بمظهر المتنازل أو المستسلم، وإنما ينمي عند هذا الطرف الشعور بعدالة الحل المستند إلى هذا المعيار الذي من شأنه أن يشجع الأطراف على التوصل إلى حلول فعّالة من شأنها أن تحسن العلاقات فيما بينهم(٣).

كما أن الوسيط يستخدام المعيار الموضوعي لمنع وقوع أي إكراه أو إجبار من جانب الطرف القوي على حساب الطرف الضعيف في النزاع، إذ يستخدام هذا المعيار عند الحاجة لإيجاد

---

(١) فيشر ، روجر و وليم يوري ، (٢٠١٠) ، الوصول إلى موافقة التفاوض على الاتفاق بدون استسلام ، ترجمة، اليحيى ، لميس ، عمان ،الأهلية للنشر والتوزيع، ص٨٥.

(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص ١٤٦.

(٣) fisher, R. and ury, w (١٩٩١), getting to yes negotiation, p٨١

عدالة بين الأطراف، فضلاً عن مساعدة الأطراف في التوقف عن الخلاف والشعور بأنهم سيتوصلون إلى اتفاق بعد أن ينهوا عملية الوساطة[١].

خامساً: تطوير أفضل الخيارات البديلة للإتفاق الذي قد ينشأ عن المفاوضات

(BATNA, Best Alternative to a Negotiated Agreement)

ويعني هذا المبدأ (BATNA) هو أفضل خيار لكل طرف من أطراف النزاع في حال وصولهم إلى طريق مسدود لحل النزاع،[٢] وهذه الخيارات يتم إقرارها من قبل الأطراف أنفسهم، لأن كل طرف لديه (BATNA)، وهي تعتمد على مصالح وإهتمامات كل منهم، فعلى الأطراف الأخذ بعين الاعتبار أفضل الخيارات المتاحة لحل النزاع التي يمكن أن يتوصلوا إليها في حل عدم الدخول في مفاوضات فيما بينهم، بحيث تعدّ النتيجة التي يمكن أن يتوصل إليها الطرف في حال عدم الوصول إلى إتفاق أداة قياس يستطيع من خلالها معرفة فيما إذا كان التوصل إلى حل عن طريق المفاوضات هي نتيجة أفضل من(BATNA) [٣].

الفرع الثاني: الإجراءات العملية للوساطة

جاء قانون الوساطة بنصوص تنظم الجانب القانوني لإجراءات الوساطة، أما الجانب الفني فلم يحددها بإتباع أسلوب معين، بل ترك الأمر للوسيط بسلوك الطريق التي يراها مناسبة لإنجاح عملية الوساطة، بما يتناسب مع طبيعة النزاع المعروض عليه والظروف المحيطة به[٤]. لذلك سوف

---

(١) لأحمد، رولا، المرجع السابق، ص ١٤٦.
(٢) صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) دورة تدريب مدربين على الوساطة ، عمان ، الأردن.
(٣) Bradshaw, s. (٢٠٠٦) Basic Mediation Manual, Prov, Susan Bradshaw,J. Reben Clark Law School, Brigham Young University, P٢-٥.
مشار إليه لدى: الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٤٧.
(٤) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٧.

نقوم بتناول إجراءات الوساطة ومراحلها من خلال تناول الجانب القانوني والجانب الفني لإجراءات الوساطة.

أولاً: الجانب القانوني

إن إجراءات الوساطة لا تختلف بالنظر إلى شخص الوسيط إلا في كيفية بـــدء الوســـاطة، فقاضي الوساطة يمكنه أخذ فكرة أولية عن موضوع النزاع من خلال الإطلاع على ملف الــدعوى بشكل مباشر، فضلاً عن تكليف الأطراف بتقديم مذكرات موجزة بإدعائهم أو دفاعهم، وهــذا مـــا نصت عليه الفقرة (أ) من المادة الرابعة من قانون الوساطة وجاء فيها أنه: " عند إحالة النزاع إلـــى قاضي الوساطة، يحال إليه ملف الدعوى، وله تكليف الأطراف بتقديم موجز بإدعائهم أو دفاعهم "

في حين لا يستطيع الوسيط الخاص أخذ فكرة أولية عن موضوع النزاع من خـــلال ملـــف الدعوى لأنه لا يتم إحالته إليه أساساً، ولكن يمكنه ذلك من خلال مذكرة يلزم أطراف النزاع بتقديمها إليه خلال مدة أقصاها خمسة عشر يوماً من تاريخ إحالة النزاع اليه، بحيث تتضمن هــذه المــذكرة ملخصاً لإدعاءات الأطراف ودفوعهم مرفقاً بها أهم المستندات التي يستندون إليها، وهذه المستندات لا يتم تبادلها بين الأطراف المتنازعين كسباً للوقت والجهد، ولأن الأطــراف ســبق وأن تبــادلوا اللوائح، وهذا ما نصت عليه الفقرة (ب) من المادة الرابعة وجاء فيها أنه: " عند إحالة النزاع إلـــى وسيط خاص، يقدم إليه كل طرف من أطراف النزاع خلال مدة لا تتجاوز خمسة عشر يومـــاً مـــن تاريخ الإحالة مذكرة موجزة تتضمن ملخصاً لإدعاءاته أو دفوعه، مرفقاً بها المستندات التي يـــستند إليها، ولا يتم تبادل هذه المذكرات والمستندات بين أطراف النزاع ".

أما فيما يتعلق بالوسيط الاتفاقي، فإن المشرع الأردني لم يبين كيفية الإحالة إلى هذا الوسيط والمدة اللازمة لذلك، وقد يكون المشرع هدف من وراء ذلك ترك الحرية للأطراف في إختيار الطريقة المناسبة لإطلاع الوسيط الاتفاقي على النزاع[١].

وعليه فالمشرع فرق بين الوسيط القضائي والوسيط الخاص من ناحية إلزام أطراف النزاع بتقديم مذكرات إدعاء أو دفاع، ففي الوساطة القضائية للوسيط الخيار بين تكليف الأطراف بتقديم مذكرات بإدعائهم أو دفاعهم من عدمه، أما في الوساطة الخصوصية فإن الأطراف ملزمون بتقديم مذكرة موجزة تتضمن ملخصاً لأدعائهم أو دفوعهم.

كما فرق المشرع بين الوسيط القضائي والخصوصي من ناحية تحويل ملف الدعوى، فالوسيط القضائي يحال له ملف الدعوى كاملاً، أما الوسيط الخصوصي فلا يحال إليه ملف الدعوى.

ويرى الباحث أن عدم إحالة ملف الدعوى للوسيط الخصوصي من شأنه إضعاف قدرته على السيطرة الكاملة على موضوع النزاع، الذي ينعكس على قدرته في السير قدماً بالأطراف للتوصل إلى تسوية النزاع أثناء جلسات الوساطة، فمن باب أولى أن يتم التعامل مع الوسطاء بطريقة واحدة بهدف حسم النزاع.

كما أن هذه التفرقة من شأنها التشجيع إلى اللجوء إلى الوساطة القضائية وتفضيلها على غيرها من أنواع الوساطة الأخرى، لأنه يتم إحالة ملف الدعوى إليها مما يشكل ضمانة لدى أطراف النزاع بفهم نزاعهم بصورةٍ أفضل[٢].

---

(١) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٦٤.
(٢) خرفان، المرجع السابق، ص١٧٠.

ثم يقوم الوسيط بعد ذلك بتحديد موعد جلسة الوساطة وتبليغ أطراف النـــزاع أو وكلائهـــم بموعدها ومكانها[١]. ومن الممكن عقد جلسات الوساطة في أي مكان وفي أي وقت، حيـــث لا يـــتم التقييد بدوام المحكمة أو بموقعها، وهذا ما تمت الإشارة إليه.

إلا أن المشرع الأردني لم يحدد طرق التبليغ، على عكس ما هو عليه في قانون التحكيم[٢]، إلا أنه في ظل النقص التشريعي الحاصل في قانون الوساطة الأردني فيصار إلى تطبيـــق قواعـــد التبليغ الواردة في قانون أصول المحاكمات المدنية الأردني وتعدّيلاته رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨ . كما أنه لا بد من حضور الأطراف أمام الوسيط وهذا ما أشارة إليه المادة الخامسة من قانون الوســـاطة وجاء فيها أنه: " يشترط لانعقاد جلسات الوساطة حضور أطراف النزاع مع وكلائهم القـــانونيين أو حضور الوكلاء القانونيين، حسب مقتضى الحال، مع مراعاة أنه إذا كان أحد أطراف النزاع شخصاً معنوياً فيشترط حضور شخص مفوض، من غير الوكلاء القانونيين، من إدارته لتسوية النزاع ". إذاً يتبين لنا من النص السابق بأن للأطراف الخيار في حضور جلسات الوساطة مع وكلائهم أو حضور الوكلاء جلسات الوساطة وحدهم دون حضور الأطراف، مع مراعاة أنه إذا كان أحد أطراف النزاع شخصاً معنوياً فيشترط حضور شخص مفوض من إدارته من غير الوكلاء القانونيين لتسوية النزاع، ولعل الحكمة من ذلك هو حضور أطراف النزاع أنفسهم للتحاور وتبادل الآراء وصولاً إلى اتفاقيـــة تسوية ترضي جميع الأطراف.

---

(١) نصت المادة السادسة من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ على أنه " يقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة ويبلغ اطراف النزاع او وكلائهم بموعدها ومكان انعقادها ويجتمع بأطراف النزاع ووكلائهم ويتداول معهم بموضوع النزاع وطلباتهم ودفوعهم وله الانفراد بكل طرف على حدة، ويتخذ ما يراه مناسبا لتقريب وجهات النظر بهدف الوصول الى حل ودي للنزاع، ويجوز له لهذه الغاية ابداء رأيه وتقويم الادلة وعرض الاسانيد القانونية والسوابق القضائية وغيرها من الاجراءات التي تسهل اعمال الوساطة "

(٢) قانون التحكيم الأردني، رقم (٣١) لسنة ٢٠٠١.

وأعطى المشرع للوسيط اتخاذ ما يراه مناسباً من الإجراءات لتقريب وجهات النظر بين الفرقاء، ومن ضمنها الإنفراد بكل طرف على حده لمناقشة موضوع النزاع. إلا أن بعضهم يرى خطورة في منح هذا الحق للوسيط وذلك على أساس أنه من الممكن أن يسلط الضوء على بعض النقاط التي لم يتنبه لها أحد الأطراف، مما يدفع الطرف الآخر الذي تصب هذه النقاط لصالحه بترك عملية الوساطة واللجوء إلى القضاء مرة أخرى إستناداً للنقاط التي أثارها الوسيط وإستعمالها في الدعوى(١).

والباحث يرى عكس ما يراه الآخرون من خطورة هذه الإجتماعات الإنفرادية، وذلك لأنها تشجع الأطراف على المزيد من الصراحة، وتجنب المواجهة فيما بينهم وذلك لأن الطابع الشخصي هو الذي يطغى على عملية الوساطة ونجاحها، إذ أن اللجوء إلى الإجتماعات الإنفرادية له مبرراته وأسبابه كما سيتم بيانه(٢). إلا أنه لا يمكننا إنكار الدور الذي يلعبه الوسيط في جعل الجلسات الإنفرادية أكثر فعالية وإنتاجية في عملية الوساطة، فالوسيط المحترف والمختص يكون أكثر قدرة على الأستفادة من الإجتماعات الإنفرادية للوصول بالأطراف إلى تسوية نزاعهم. وهذا مع العلم أن جلسات الوساطة سرية ولا يجوز الإحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من أطراف النزاع أمام أي محكمة أو أي جهة كانت، وأن أي إتفاق على خلاف ذلك يعدّ باطلاً (٣).

---

(١) خرفان، المرجع السابق، ص١٧١-١٧٢.
(٢) أنظر إلى ما ورد شرحه لاحقاً عند الحديث عن الجلسات المغلقة، ص١٠٥.
(٣) نصت المادة الثامنه من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ على أنه " تعدّ اجراءات الوساطة سرية ولا يجوز الاحتجاج بها او بما تم فيها من تنازلات من اطراف النزاع أمام أي محكمة أو أي جهة كانت "

ثانياً : الجانب الفني

لم يحدد قانون الوساطة طريقة معينة للوسيط يمكنه إتباعها عند محاولته لفض النزاع بين الأطراف، بل ترك الأمر للوسيط بإستخدام مهاراته الشخصية لدفع عجلة المفاوضات بين الأطراف إلى الأمام. فالوسيط غالباً لا يبذل جهده في مناقشة أسباب نشوب النـــزاع بـــين الأطـــراف لكنـــه يركزعلى إهتمامات الأطراف ومصالحهم[١].

إن إجراءات الوساطة تتميز بالمرونة، فالوسيط له مطلق الحرية في إتخاذ الإجراءات التـــي يراها مناسبة في سبيل تقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة، والوصول بهم إلـــى تـــسوية ودية ومقبولة لكلاهما.

فعملية الوساطة بعد إحالة النزاع إلى الوسيط من الناحية العملية تمر بمراحل عـــدة، فقـــد تناولت العديد من النظريات مراحل عملية الوساطة حيث ركزت هذه النظريات على أربعة مراحل وهي على النحو الآتي:

١- الجلسة الإفتتاحية: (opening statement)

تهدف هده المرحلة إلى خلق جو تعاوني يتخلله بناء الثقـــة بالوســـيط ودوره فـــي عمليـــة الوساطة. وتتسم هذه المرحلة بكونها إجرائية يثبّت فيها الوسيط مدى تحكمـــه بمجريـــات الأمـــور وقيادته لعملية الوساطة.

---

(١) مساعدة، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٨.

فمن خلال هذه المرحلة يقوم الوسيط بالتعريف عن نفسه ومن ثم يفتح المجال أمام الأطراف للتعرف بعضهم على بعض من أجل بناء جو إيجابي وكسر الجليد بين الأطراف بهـدف تحفيـزهم على التعاون والتواصل[١]. وفي هذه الجلسة يتوجب على الوسيط أن يعرف الوساطة ودوره كوسيط وعدم الافتراض بأن الأطراف مدركة لدور الوسيط وعملية الوساطة، فيبين لهم الفرق بين الوساطة والتقاضي والتحكيم، وأنه طرفاً محايداً لا يفصل في النزاع إنما تسوية النزاع يقع على عاتقهم ولكن بمساعدته كحيادي وموضوعي غير منحاز لأي طرف من الأطراف، فمن خلال توضيح الوسـيط لدوره يحدد نطاق صلاحياته[٢].

ثم يقوم الوسيط بشرح سريع للإجراءات التي ستحكم عملية الوساطة، كترتيب أدوار الحديث بين الأطراف، حيث تعدّ هذه خطوة رئيسية لإنجاح عملية الوساطة[٣]. ويشدد على سـرية النقـاش والمفاوضات داخل الوساطة وحدود هذه السرية التي سوف تطبق عليه وعلى الأطراف[٤]، بهـدف تشجيع الأطراف على التفاوض بحسن نية خلال جلسات الوساطة الأمر الذي يؤدي إلـى التعـاون بشكلٍ كبير بين أطراف النزاع.

ويحرص الوسيط على بيان حياده بين الأطراف ولا بد أن يعي الأطراف بشكلٍ واضح هذا الحياد، وأن يتلمسه في كل تصرف صادر عن الوسيط، وعلى وجه الخصوص في التعامل بـشكل متكافىء ومتعادل مع كل الأطراف، بأن يسمح لكل طرف بالرد وبالشكل والكيفية التي قام بها مـع

---

(١) صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) ، برنامج تدريبي على الوساطة لإعداد وسطاء ، عمان ، الأردن.
(٢) مور، كريستوفرو (٢٠٠٧) عملية الوساطة، ترجمة سروجي، ص٢٩٦.
(٣) picker, B.G (٢٠٠٣), mediation practice Guide, united states of America. ABA, p٢٨.
(٤) Haley, J.M (١٩٩٢), Alternative dispute resolution in A nutshell, unaited states of America, p٦٣.

الطرف الآخر، فمما لا شك فيه أن التعامل مع الأطراف بشكلٍ متساوٍ من قبل الوسيط يعطي الإنطباع على حياده[١].

وينبغي أيضاً على الوسيط شرح فكرة الإجتماعات الجانبية للأطراف وتوضيح أهميتها في مساعدتهم في الوصول إلى تسوية نزاعهم، حيث أن الإجتماعات الجانبية بالأطراف قد تكون ضرورية لإبداء النصح القانوني ولتوضيح نقاط الضعف بقصد الحث على تقديم بعض التنازلات وبالتالي تضييق نقاط الخلاف بين الأطراف[٢]. وتكمن أهمية الجلسات الجانبية أيضاً في توضيح وجهات نظر الأطراف ومواقفهم من النزاع، وهذه ميزة جوهرية لا تتوفر في القضاء لأن القاضي يركز على الإستماع إلى الحجج القانونية وما يقدم إليه من بينات.

ثم يقوم الوسيط بتحديد القواعد الأساسية التي تضمن حسن سير عملية الوساطة، مثل عدم مقاطعة أي طرف للآخر عند الحديث، والاحترام الشخصي وعدم التهجم و إستخدام مصطلحات غير لائقة، وفي الختام يفتح المجال أمام الأطراف لإبداء أي إستفسار عن عملية الوساطة[٣].

٢- الجلسة المشتركة (joint session)

تعدّ هذه المرحلة من المراحل الأكثر أهمية في عملية الوساطة فمن خلالها يستطيع الوسيط فهم النزاع المعروض عليه من خلال الإستماع إلى كل طرف من أطراف النزاع، فيقوم الوسيط بإختيار المدعي للحديث أولاً، فيعرض إدعاءه والحجج التي يستند إليها وطلباته للنهائية بشكل مفصل وواضح، ومن ثم يبدأ المدعى عليه بعرض دفاعه وحججه، وفي هذه اللحظة يقوم الوسيط بجمع

---

(١) المانع ، علي ، الوساطة في حل النزاعات الجنائية، ص١٧٧.

(٢) Manzini, paola,mariotti, marco, arbitration and mediation, an economic perspective, institute for the study of labor, discussion paper no. ٥٢٨, july ٢٠٠٢, pp١١-١٣

مشار إليه لدى: مساعدة، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٨٤

(٣) الناصر، محمد، وبو الغنم، عبدالله، المرجع السابق، ص١٥.

المعلومات اللازمة من خلال تدوين بعض الملاحظات السريعة، لكي يتأكد من فهم معطيات النزاع، وتعميق التواصل وتوضيح الأمور. فالوسيط بحاجة إلى معرفة الظروف الحقيقية التي أحاطت بالنزاع من خلال وصف الأطراف لها، وذلك بإستخدام تقنية الإستماع النشط الفعّال والتي تعدّ من الوسائل المهمة لجمع المعلومات(١).

وعلى الرغم من سهولة عملية الإستماع وإفتقارها إلى الجهد الجسدي، إلا أنها تتصف بالصعوبة، حيث يمكن للأطراف معرفة فيما إذا كان الوسيط يسمعهم أم لا من خلال تعابير الوجه الملائمة لما يقال وتواصل النظر الفاعل وهز الرأس، وعند استخدام الوسيط هذه التعابير عليه أن يكون حذراً، كي لا تفسر على أنها موافقة لما يقوله أحد الأطراف، وبالتالي فقدان حيادته ونزاهته(٢).

وأن للوسيط أستخدام الأسئلة التي تساعده في جمع المعلومات وتساعد الأطراف على فهم بعضهم بعضاً، فمن خلال نوعية الأسئلة التي يستخدمها الوسيط يشجع الأطراف على تبادل المعلومات ومناقشة خيارات الحلول، والإفصاح عن معلومات مهمة للتقدم في عملية التفاوض. وأنواع الأسئلة الأكثر إستخداماً في عملية الوساطة هي الأسئلة المفتوحة، والأسئلة المغلقة، والأسئلة التوضيحية، وفيما يلي توضيح لكل نوع من هذه الأنواع:

أ- الأسئلة المفتوحة

هذا النوع من الأسئلة يتم إستخدامه بشكلٍ كبير في بداية عملية الوساطة وفي أثناء جمع المعلومات، ويكون طبيعة هذا السؤال بحاجة إلى إسهاب في الحديث وتوضيح للمشكلة بشكلٍ

---

(١) Goodpaster, G. (١٩٩٧), a guide to negotiation and mediation, united states of America: transational,inc . مشار إليه لدى: الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٧٣.pp٢١٠-٢٠٩

(٢) الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٧٩.

تفصيلي، فلا تكون الإجابة عنه بنعم أو لا[١]. كإستخدام سؤال ماذا تقصد بهده العبارة أو مــا هــي مميزات هذا الحل بالنسبة لك.

ب- الأسئلة المغلقة

هذا النوع من الأسئلة يفضل استخدامه في آخر مراحل الوساطة وبعد أن يسيطر الوســيط على عملية الوساطة ويفهم كل ما يتعلق بالنزاع من أطراف النزاع، كما أنه لا ينصح بأستخدام هذا النوع من الأسئلة بشكلٍ كبير ومبالغ فيه. وتكون الإجابة عن هــذا الــسؤال بــنعم أو لا، وبهــدف الحصول على قدر معين من المعلومات[٢]. كإستخدام سؤال هل تشعر بأنك تشجعت لمــا ســمعته الآن.

ج- الأسئلة التوضيحية

هذا النوع من الأسئلة يستخدم أيضاً في بداية عملية الوساطة وفي أثناء جمــع المعلومــات، لفهم النزاع بين الأطراف، بهدف الإستيضاح لمعلومة معينة أو جزء منها لكي تساعد الوسيط على فهم النزاع بشكلٍ أكبر[٣]. كإستخدام سؤال هل تشرح لي بشكلٍ أكثر تفصيلي بالأضرار التي لحقت بالشركة.

ومن الأساليب التي يستخدمها الوسيط في أثناء الجلسات المشتركة والمغلقة أيضاً، أســلوب إعادة الصياغة، وهو الأسلوب الذي يتبعة الوسيط في أثناء جلسات الوساطة بهدف إعادة صــياغة العبارات التي يتلفظ بها أطراف النزاع من أجل التعبير عن وجهة نظرهم بموضوع النزاع، وذلــك

---

(١) -Bradshaw, s. (٢٠٠٦) Basic Mediation Manual, Prov, Susan Bradshaw,J. Reben Clark Law School, Brigham Young University, pp١٢٣.١٧٩ مشار إليه لدى: الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص١٧٩.

(٢) -kovach, k.k.(٢٠٠٠), mediation principles and practice, united states of America: west, pp ١١٨ . مشار إليه لدى: الأحمد رولا، المرجع السابق، ص١٨٠.

(٣) kovach, k.k.(٢٠٠٠), mediation principles and practice, united states of America: west, pp١١٧ . مشار إليه لدى: الأحمد، رولا، المرجع السابق، ص ١٨٠.

بطريقة محايدة عن طريق إستخدام ألفاظ وعبارات محايدة تهدف إلى كسب ثقة الأطـــراف بقـــدرة الوسيط على مساعدتهم في حل النزاع وإدارة عملية التفاوض، وتسهيل عملية الوساطة بينهم.

وتكمن أهمية هذا الأسلوب في أن أطراف النزاع قد يكونون مشحونيين بإنفعالات ولـــديهم شعور بالإحباط، مما يدعوهم إلى التلفظ بألفاظ غير مقبولة للطرف الآخر، وهنا يبرز دور الوسيط في إستخدام أسلوب إعادة الصياغة لمنع هذه الإنفعالات، وذلك بإعادة صياغة جوهر الكلام بإستخدام الكلمات والعبارات المحايدة التي تؤدي إلى تثبيط إنفعالات الأطراف[١].

مثال ذلك: كأن يقول أحد الأطراف إن الطرف الآخر يحاول دائماً أن يملي علي ما يجب أن أفعله، فيعيد الوسيط صياغة ماقاله بالقول، يبدو أنك بحاجة إلى وقت أكثر لإنجاز العمل.

٣- الجلسة المغلقة (caucus session)

في هذه المرحلة ينفرد الوسيط بكل طرف من أطراف النزاع على حده، في حـــال شـــعور الوسيط بعدم رغبة الأطراف في الإفصاح عن جميع المعلومات التي لديهم، خوفاً من إستخدامها ضد مصلحتهم، فضلاً عن تشجيع الأطراف على الإستمرار في عملية التفاوض. فمن خلال الجلـــسات المغلقة يقوم الوسيط بجولات مكوكية بين الأطراف بهدف جمع المزيد من المعلومات حول النزاع، وبحث إحتمالات التسوية[٢]. فيستمع الوسيط إلى وجهة نظر كل من طرفي النزاع، ويتلقـــى مـــنهم الحلول والعروض والمطالب المقترحة لحل النزاع، فمن خلال ذلك يستخلص الوسيط فيما إذا كـــان هنالك مصالح خاصة لأي من طرفي النزاع قد تساعد في تسوية النزاع. وقد تكـــون الإجتماعـــات

(١) الناصر، محمد، و إبو الغنم، عبدالله، المرجع السابق، ص١٦-١٧.
(٢) صفا ، اسامه ،(٢٠١٠) ، دورة تدريبية متقدمة حول الوساطة، عمان، الأردن.

الجانبية ضرورية لإبداء النصح القانوني وتوضيح نقاط الضعف بقصد الحث على تقديم بعض التنازلات، وبالتالي تضييق نقاط الخلاف بين الأطراف(1).

ويجب على الوسيط في أثناء الجلسات المغلقة الحفاظ على مبدأ التوازن والمساواة، بحيث يقضي مع كل طرف وقت متساوٍ قدر الإمكان، وعليه أيضاً الحفاظ على مبدأ السرية والتأكد من أن المعلومات التي تعطى له يمكن أن يتصرف بها تجاه الطرف الآخر. وهنا يبرز دور الوسيط ومهاراته من خلال التركيز على حيادته ونزاهته، كونه في هذه الجلسة يقابل كل طرف من أطراف النزاع بصورة شخصية ومنفردة، فيستخدم مهاراته في اساليب الإتصال ومعرفته بالأساليب الملائمة لإدارة عملية التفاوض بما يتلائم مع شخصية وطبيعة طرفي النزاع، والأساليب التي يستخدمونها في المفاوضات، فضلاً عن التركيز على المصالح المتبادلة بينهم وتوظيفها للمساهمة في حل النزاع(2).

وتجدر الإشارة إلى أن الوسيط قد لا يلجاء للجلسات المغلقة مع الأطراف في بعض النزاعات بل يكتفي بالجلسات المشتركة، إذا ما وجد أن عملية الوساطة تسير بشكلٍ جيد والأطراف متعاونين، إلا أنه في بعض النزاعات من المفيد اللجوء للجلسات المغلقة وذلك للأسباب التالية(3):

١- بلوغ التوتر والتشنج حد الذروة بشكل أصبح يهدد سلامة عملية الوساطة.

٢- التمسك بالمواقف من قبل الأطراف ورفض الدخول بالمصالح.

٣- تعنت الأطراف وإصرارهم على رأيهم.

٤- خصوصية المعلومات وسريتها بحيث أنه لن يفشي بها الطرف إلا أمام الوسيط على إنفراد.

٥- طلباً لمعلومات حساسة أو اختبار خيارات الحلول.

---

(١) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤١.
(٢) الناصر، محمد، و إبو الغنم، عبدالله، المرجع السابق، ص١٥-١٦.
(٣) كريستوفر، مور، المرجع السابق، ص٥٠١-٥٠٢.

٦- للخروج من الطريق المسدود وإعادة انطلاق عملية الوساطة.

٧- لتذكير الأطراف ببدائلهم في حال لم يتوصلوا إلى حل.

وفي سبيل تحقيق الغاية المرجوة من الجلسات المغلقة والمتمثلة في مساعدة الأطراف للتوصل إلى تسوية ودية لنزاعهم، قد يقوم الوسيط بدور المبتكر للخيارات ولا يكتفي بالدور السلبي دائماً، وذلك من خلال اقتراح بعض خيارات الحلول على أطراف النزاع، كأن يقول لهم هل فكرتم بالخيار الآتي، فيساعد الأطراف على التوسع في التفكير في الخيارات المتاحة أمامهم(١).

٤- جلسة التسوية أو الاتفاق (Agreement or settlement)

إن هذه المرحلة هي آخر مرحلة في عملية الوساطة، ويتم خلالها بسط العروض والإقتراحات سواءً التي تم الاتفاق عليها أو لم يتم الاتفاق عليها، فإذا تمكن الأطراف بعد ذلك من التوصل إلى خيارات مقبولة لكل منهم، فإنه يمكنهم صياغة ما توصلوا إليه من إتفاق بصيغة اتفاقية تسمى اتفاقية التسوية التي يجب أن تكون مكتوبة حتى يتسنى للأطراف التوقيع عليها والتصديق عليها من قبل قاضي الإحالة(٢).

إن للوسيط إستخدام الأسلوب الذي يراه مناسباً في سبيل حل النزاع المنظور أمامه، إلا أن هذا الحرية الممنوحة للوسيط تدعو إلى التساؤل حول ما إذا كان بإمكان الوسيط سماع أقوال الشهود من الطرفين ؟ وهل بإمكانه إتخاذ إجراءات مستعجلة مثل الحجز التحفظي؟

للإجابة على هذا التساؤل نجد أنه فيما يتعلق بسماع الشهود لا يوجد نص في قانون الوساطة يتيح للوسيط سماع أقوال الشهود، وقد ذهب البعض إلى القول بأن قانون الوساطة يتيح للوسيط أن

---

(١) صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) ، برنامج تدريبي على الوساطة لإعداد وسطاء ، عمان ، الأردن.
(٢) أنظر ما ورد لاحقاً حول هذا الموضوع عند الحديث عن صياغة إتفاقية التسوية.

يسلك جميع الوسائل القانونية لإقناع الأطراف بتسوية النزاع، ومنها سماع الشهود، لأن سماع الشهود أمام أطراف النزاع قد يكون عاملاً مساعداً في إقناع الأطراف بتقديم بعض التنازلات، ولكن في حال فشل الوساطة، ورغبة الأطراف في متابعة إجراءات الدعوى أمام القضاء، لا يمكن لأي طرف من الأطراف الإعتماد على شهادة الشهود التي أخذت في أثناء جلسات الوساطة وذلك لغياب النص القانوني الذي يتيح للقاضي إعتماد مثل هذه الشهادة(١).

أما بالنسبة لإتخاذ الإجراءات المستعجلة فإن قانون الوساطة لم يتيح للوسيط أي سلطة في إتخاذ أي إجراء مستعجل، وإن هذا الأمر لا يفرز أي مشكلة عملية كون إجراءات الوساطة لا تحول دون اللجوء إلى قاضي الأمور المستعجلة لإتخاذ الإجراء المستعجل(٢).

ويؤيد الباحث الإتجاه القائل بجواز سماع الوسيط للشهود، وذلك إستناداً لنص المادة السادسة من قانون الوساطة التي منحت الوسيط سلطة إتخاذ كافة الإجراءات التي تسهل عملية الوساطة. كما يؤيد الباحث عدم قدرة الوسيط في إتخاذ أي إجراء مستعجل، لأن دور الوسيط تقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة وصولاً إلى تسوية النزاع كلياً أو جزئياً، وعليه تبقى سلطة إتخاذ الإجراءات المستعجلة بيد قاضي الأمور المستعجلة الذي يتم اللجوء إليه حتى في أثناء جلسات الوساطة.

المطلب الثاني: انقضاء إجراءات الوساطة في تسوية النزاعات التجارية

نصت الفقرة (أ) من المادة السابعة من قانون الوساطة على أنه: " على الوسيط الإنتهاء من أعمال الوساطة خلال مدة لا تزيد على ثلاثة أشهر من تاريخ إحالة النزاع إليه "، أي أنه يجب على

---

(١) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٩.
(٢) المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٤٩.

الوسيط الإنتهاء من إجراءات الوساطة سواء توصل الأطراف إلى تسوية أم لم يتوصلوا خلال مـــدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر من تاريخ إحالة النزاع إليه، ويلاحظ من النص أنه لم يعالج حالـــة تجـــاوز الوسيط مدة الوساطة ولم يرتب أي جزاء عليه إذا ما أخل بإلتزامه وتجاوز المـــدة المحـــددة فـــي القانون.

وهنا يؤيد الباحث الرأي القائل بأن الهدف من تحديد مدة الوساطة هو الإسراع بإجراءاتها، ولا تعدّ هده المدة شرطاً لصحة اتفاقية التسوية، لهذا فإن اتفاقية التسوية التي يصادق عليها قاضـــي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح تكون بمثابة حكم قضائي قطعي حتى لو تمت بعـــد مـــضي فتـــرة الوساطة(١).

ويرى الباحث أنه لا يوجد ما يمنع من تمديد مدة الوساطة بمدة أطول مما هو محدد بالقانون وهي ثلاثة أشهر إذا ما طلب الأطراف أو الوسيط ذلك، وكانت الوساطة تحتاج إلى هذه المدة فعلياً لتحقيق الغاية المرجوة منها، إلا أن الباحث لا يفضل ترك مدة التمديد مفتوحة بل يفـــضل تحديـــدها بمدة محددة كأن تمدد لنصف المدة الأصلية ولمرة واحدة فقط، على أن يقدم طلب التمديد إلى الجهة المحيلة للنزاع مشفوعاً بالأسباب المبررة لذلك، فقد تتطلب مجريات الأمور هذا التمديد كغياب أحـــد الأطراف عن جلسات الوساطة لأسباب مشروعة أدت إلى تأخير عملية الوســـاطة، أو أن النـــزاع المعروض على درجة من التعقيد مما يتطلب عقد جلسات وساطة أكثر، لذلك يقترح الباحث تعـــدّيل نص المادة السابعة على النحو التالي: (على الوسيط الإنتهاء من إعمال الوساطة خلال مدة لا تزيد

---

(١) ورد هذا الرأي لدى: المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٥٢.

على ثلاثة أشهر من تاريخ إحالة النزاع إليه، و يجوز تمديدها لنصف المدة الأصلية بموافقة الوسيط والأطراف إذا كان هناك مبرر تقبله الجهة المحيلة للنزاع).

ويثور التساؤل فيما إذا باءت الوساطة بالفشل وتم إعادة النزاع إلى قاضي الموضوع، هل من الممكن طلب إعادة النزاع إلى الوساطة مرة أخرى؟

خلى قانون الوساطة من النص على مثل هذه الحالة، إلا أن الباحث يؤيد الرأي القائل في إعطاء قاضي الإحالة السلطة التقديرية للنظر بإعادة النزاع للوساطة مرة أخرى بعد فشلها، إذا ما ظهر ما يدل على إحتمالية فض النزاع بطريقة الوساطة[١]. وعليه فإن الباحث يقترح إضافة فقرة إلى المادة السابعة وذلك على النحو التالي (لقاضي الموضوع إعادة النزاع للوساطة مرة أخرى إذا ما طلب الأطراف ذلك وكان هنالك إحتمالية لفض النزاع عن طريقها)، وهنالك تساؤل آخر على درجة بالغة من الأهمية وهو: هل اللجوء إلى الوساطة يقطع التقادم بمرور الزمن ؟

ذهب البعض إلى أن اللجوء إلى الوساطة وإجراءاتها يعدّ إجراءً قانونياً قاطعاً للتقادم بمرور الزمن منذ تاريخ بدئها وحتى تاريخ إنتهائها[٢]. كما أن من الأسباب التي ينقطع بها التقادم حسب أحكام القانون المدني، المطالبة القضائية، أو أي إجراء يقوم به الدائن للتمسك بحقه، وبما أن اللجوء للوساطة لا يتم إلا بعد اللجوء للقضاء وهو يعدّ مطالبة قضائية للحق وبالتالي فإنه يقطع التقادم بمرور الزمن[٣]. ويؤيد الباحث هذا الرأي في أن اللجوء إلى الوساطة يعدّ سبباً من أسباب قطع التقادم بمرور الزمن، كون اللجوء للوساطة لا يتم إلا بعد اللجوء إلى القضاء ورفع دعوى للمطالبة بالحق، ومن ثم وإستناداً

---

(١) ورد هذا الرأي لدى: المساعده، أيمن، المرجع السابق، ص١٩٥٢.
(٢) آبريان، علاء، المرجع السابق، ص١٣٩.
(٣) سيوف، إيهاب، المرجع السابق، ص٥١.

للقانون المدني فإن رفع الدعوى يعدّ تمسكاً بـالحق ومـن ثـم فإنـه يعـدّ سـبباً لقطـع التقـادم بمرور الزمن لسماع الدعوى[١].

وعليه فإن اللجوء إلى هذا الأسلوب إما أن يكـون فعّـالاً ومثمـراً ويتوصـل الأطـراف من خلاله إلى حل مرضٍ لنزاعهم، وهذا ما سـنتناوله فـي الفـرع الأول مـن هـذا المطلـب، وإما أن يكون غير فعال ويتعذر توصل الأطراف إلى تسوية لنزاعهم وهـذا مـا سـنتناوله فـي الفرع الثاني من هذا المطلب.

الفرع الأول: تسوية النزاعات التجارية

نصت الفقرة (ب) من المادة الـسابعة مـن قـانون الوسـاطة علـى أنـه: " إذا توصـل الوسيط إلى تسوية النزاع، كليا او جزئيا، يقدم إلـى قاضـي إدارة الـدعوى أو قاضـي الـصلح تقريرا بذلك ويرفق به اتفاقية التسوية الموقعـة مـن أطـراف النـزاع لتـصديقها، وتعـدّ هـذه الاتفاقية بعد التصديق عليها بمثابة حكم قطعي ".

ويتبين لنا من النص أعلاه أن نجاح الوسـاطة إمـا أن يكـون بالاتفـاق علـى تـسوية النزاع كلياً أو جزئياً، ويكون الاتفاق على تـسوية النـزاع كليـاً إذا تـم الاتفـاق علـى جمـع المسائل المختلف عليها ومن شأنها حسم النزاع بشكلٍ كامل، أما الاتفـاق علـى تـسوية النـزاع جزئياً فيعني أن الأطراف قد توصلوا إلى إتفاق على جزء من النـزاع المعـروض ولـم يتفقـوا على الجزء الآخر منه، ومثل هذا الاتفاق يمكن تـصوره إذا كـان النـزاع يتـضمن أكثـر مـن مسألة متنازع عليها بحيث يمكن فصل أي منها عن الأخـرى. وفـي حـال توصـل الأطـراف

---

(١) نصت المادة ٤٦٠ من القانون المدني، رقم (٤٣)، لسنة١٩٧٦، على أنه " تنقطع المدة المقررة لعدم سماع الدعوى بالمطالبة القضائية او باي اجراء قضائي يقوم به الدائن للتمسك بحقه".

إلى تسوية النزاع سواء كلياً أو جزئياً فإن المشرع الأردني رتــب مجموعــة مــن الآثــار علــى هذه التسوية وهي على النحو التالي:

أولا: صياغة اتفاقية التسوية وتوقيعها من الأطراف

بعد الإنتهاء من عملية الوساطة وتوصل الأطراف إلى إتفاق سواء أكان هذا الاتفاق كلياً أو جزئياُ، لا بد من ترجمته بشكلٍ مكتوب على شكل اتفاقية تسمى اتفاقية التسوية وتوقع من الأطراف، حتى تأخذ طابع القوة الإلزامية وتعدّ بمثابة الحكم القطعي. أما اتفاقية التسوية غير المكتوبة وغيــر الموقعة من الأطراف فلا يمكن إعتبارها بمثابة الحكم القضائي القطعي وذلك لنقص الشكلية التــي فرضها القانون.

وهنا يثور التساؤل حول إذا ما تم الاتفاق على التسوية شفاهةً ولكن إمتنع أحد الأطراف عن التوقيع على ما تم الاتفاق عليه فهل يجوز دعوة الوسيط شاهداً لإثبات اتفاقية التسوية الشفاهية؟

لقد نص قانون الوساطة على أن الاتفاق لا يعدّ بمثابة حكم قطعي إلا إذا كان موقعــاً مــن الأطراف والوسيط ومصادقاً عليه من قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح، ومن ثم فإن أيّة اتفاقية مخالفة لأي شرط من هذه الشروط لا يعتدّ بها وتعدّ كأنها لم تكن، وعليه لا فائدة من دعوة الوسيط شاهداً. هذا فضلاً عن أن دعوة الوسيط شاهداً فيه خرقٌ لمبدأ سرية إجراءات الوســاطة، التــي لا يجوز الإحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من أطراف النزاع أمــام أي محكمــة أو أي جهــة كانت[(١)]. وبما أن اتفاقية التسوية لم تستوف الشروط الشكلية حتى تعدّ بمثابة الحكم القطعي، فإن ما

---

(١) نصت المادة الثامنه من قانون الوساطة رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ على انه " تعدّ إجراءات الوساطة سرية ولا يجوز الاحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من أطراف النزاع أمام أي محكمة أو أي جهة كانت"

تم خلال جلسات الوساطة من تنازلات يعدّ سرياً، ومن ثم لا يجوز دعوة الوسيط للشهادة على ما تم فيها من تنازلات.

وفيما يتعلق بالشخص المخول بصياغة اتفاقية التسوية فإن المشرع الأردني لم يبين الجهة المخولة بصياغتها، كما أنه لم يوجب التوقيع على الاتفاقية من قبل الأطرف أمام الوسيط، الأمر الذي يفتح المجال أمامهم للإعتراض على ما ورد فيها قبل المصادقة عليها من قاضي الإحالة.

ويرى الباحث أنّه كان الأجدر بالمشرع الأردني أن يلزم الوسيط على صياغة اتفاقية التسوية أو على الأقل مراقبة صياغتها، ويفضل تلاوتها على الأطراف قبل توقيعها من قبلهم، وأن يتم التوقيع عليها من قبل الأطراف أمام الوسيط. لذلك يقترح الباحث تعدّيل الفقره (ب) من المادة السابعة بصورةٍ تقلل من إحتمالية إعتراض الأطراف على اتفاقية التسوية قبل التصديق عليها من قاضي الإحالة.

ثانياً: تقديم الوسيط تقريره مرفقاُ معه اتفاقية التسوية للمصادقة عليها من قبل قاضي إدراة الدعوى أو قاضي الصلح

هذا ما عبرت عنه المفقرة (ب) من المادة السابعة، إذ أن المشرع الأردني لم يفرق في هذه الحالة بين نجاح الوساطة بالتوصل إلى تسوية كلية أو جزئية وبين فشل الوساطة، إذ لا بد من إلتزام الوسيط بإعداد تقريراً يذكر فيه ما توصل إليه أطراف النزاع مرفقاً معه اتفاقية التسوية التي توصلوا إليها لكي يتم المصادقة عليها من قبل قاضي الإحالة، وبعد هذه المصادقة تعدّ الاتفاقية بمثابة حكم قطعي غير خاضعةً لأي طريقة من طرق الطعن. وهذا يعني أن أي اتفاقية تسوية بين الأطراف لم يتم المصادقة عليها من قبل قاضي الإحالة لا تعدّ حكماً قطعياً ويحق للمحكمة أن تعاود النظر في ذات النزاع.

إذ أن مصادقة قاضي الإحالة على اتفاقية التسوية تنصب على عدم مخالفتها للنظــام العــام والآداب العامة، وعلى قابليتها للتنفيذ، وليس على بنود الاتفاقية وما توصل إليه الأطراف من تسوية لنزاعهم.

ويثور التساؤل فيما إذا تضمنت اتفاقية التسوية متعددة مسائل غيــر واردة فــي موضــوع النزاع أساساً فهل يملك قاضي الإحالة المصادقة عليها؟

لا يوجد في قانون الوساطة نص يعالج هذه الحالة، إلا أن الواقع العملي للوساطة أثبت جواز تضمين اتفاقية التسوية أموراً أخرى غير واردة في الدعوى المرفوعة أساساً أمام القضاء(١). لــذلك يرى الباحث أنه لا يوجد مسوغ في عدم جواز ذلك، كما أنه قد يعدّ سبباً من أسباب فعالية ونجــاح الوساطة في تسوية النزاعات التجارية.

ويثور تساؤل آخر حول زيادة مبلغ التسوية عن الحد الصلحي المحدد بالقانون، فهل يملــك قاضي الصلح المصادقة على اتفاقية التسوية؟

وهذه الحالة أيضاً لم يعالجها المشرع الأردني في قانون الوساطة، في حين ذهب رأي إلــى أن الأطراف يكونون قد تصالحوا، ولا يوجد أي مبرر في عدم المصادقة على إتفاقهم من قبل قاضي الصلح، بالتالي لا يستطيع إثارة مسألة الاختصاص القيمي(٢). ويؤيد الباحث هذا الرأي كون الوساطة ليست كالقضاء بحيث لا يجوز الحكم بما لم يطلبه الأطراف، بل على العكس الوساطة أسلوب أكثر فعالية بحيث يمكن للأطراف الاتفاق على كل الأمور المتنازع عليها سواء تم ذكرهــا فــي لائحــة الدعوى أم لم يتم ذكرها، كون اللجوء إلى الوساطة بالأساس أختياريــاً، ويجــب مراعــاة حريــة

---

(١) قراعين، عروبه، وسيط خصوصي معتمد لدى وزارة العدل، مقابلة شخصية.
(٢) منصور، احمد هشام، المرجع السابق، ص٥٨.

الأطراف فيها، من خلال احترام ما يتوصلوا إليه من إتفاق، وتعدّ هذه الحالة سبباً من أسباب فعالية الوساطة ونجاحها في تسوية النزاعات التجارية.

وفي تساؤل آخر حول حالة الاتفاق على مبلغ يزيد عن قيمة الدعوى فهل يكلف المدعي بدفع فرق الرسم الزائد عن قيمة هذه الدعوى؟

لم يعالج المشرع الأردني في قانون الوساطة هذه الحالة، إلا أن الواقع العملي للوساطة أثبت عدم تكليف المدعي بدفع فرق الرسم لأن تسوية النزاع تم التوصل إليها باتفاق أطراف النزاع التجاري(١). ويؤيد الباحث هذا الرأي لما له من آثار إيجابية في تشجيع أطراف النزاع التجاري للجوء إلى الوساطة لتسوية نزاعهم.

رابعاً: إكتساب اتفاقية التسوية الحكم القطعي:

بعد تصديق قاضي الإحالة على اتفاقية التسوية فإنها تكتسب الدرجة القطعية، بحيث لا يجوز الطعن بها لدى أي جهة من الجهات، وهذا ما عبرت عنه الفقره (ب) من المادة الثامنة سابقة الذكر. والحكم القطعي كما عرفه الفقه هو الحكم الذي يحسم موضوع النزاع في جملته أو في جزء منه أو في مسألة متفرعة عنه سواء تعلقت هذه المسألة بالقانون أم بالوقائع(٢). وبهذه المصادقة من قبل قاضي الإحالة على الاتفاقية يفترض بأطراف النزاع التجاري تنفيذها طوعياً كونها منبثقة عن إرادتهم ورغبتهم وتعكس مدى رضاهم بها، إلا أنه في حال إمتناع أحد الأطراف عن تنفيذها طوعياً فإنه يصار إلى تنفيذها جبراً بواسطة دوائر التنفيذ المختصة.

---

(١) حمادنه، عبدالله، وسيط قضائي لدى محكمة بداية عمان، مقابلة شخصية.
(٢) القضاة، مفلح عواد، ٢٠٠٤ و أصول المحاكمات المدنية والتنظيم القضائي، عمان، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ص٣٢٨.

خامساً: إسترداد الرسوم

نصت المادة التاسعة من قانون الوساطة على الأثار المترتبة على نجاح الوساطة من حيث إسترداد الرسوم وجاء فيها أنه: (أ . إذا تمت تسوية النزاع كليا بطريق الوساطة القضائية فللمدعي استرداد نصف الرسوم القضائية التي دفعها . ب. ١. إذا توصل الوسيط الخاص إلى تسوية النزاع كليا فللمدعي استرداد نصف الرسوم القضائية التي دفعها ويصرف النصف الآخر كأتعاب لهذا الوسيط على أن لا يقل في حده الأدنى عن ثلاثمائة دينار وإذا قل عن هذا الحد يلتزم أطراف النزاع بأن يدفعوا للوسيط وبالتساوي بينهم الفرق بين ذلك المبلغ والحد الأدنى المقرر)

ويتضح من النص أعلاه بأن للمدعي إسترداد نصف الرسوم التي كان قد دفعها عند رفعه للدعوى أمام القضاء، إذا تم تسوية النزاع كلياً عن طريق الوساطة القضائية أو عن طريق الوساطة الخاصة.

أما بالنسبة للوساطة الاتفاقية فإن للمدعى إسترداد كامل الرسوم القضائية التي دفعها إذا تم تسوية النزاع كلياً، وهذا ما نصت عليه الفقره (ب) من المادة الثالثة وجاء فيها أنه: (لأطراف الدعوى بموافقة قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح الاتفاق على حل النزاع بالوساطة وذلك باحالته إلى أي شخص يرونه مناسبا، وفي هذه الحالة يحدد الوسيط أتعابه بالاتفاق مع أطراف النزاع، وفي حالة تسوية النزاع وديا يسترد المدعي الرسوم القضائية التي دفعها))

ولعل السبب في ترتيب هذا الأثر هو تشجيع أطراف النزاع التجاري على اللجوء إلى الوساطة لتسوية نزاعهم، فضلاً عن تحفيزهم للتوصل إلى تسوية كلية لنزاعهم كون المشرع الأردني لم يرتب هذا الأثر في حال توصل الأطراف إلى تسوية جزئية لنزاعهم.

ويتضح مما سبق بأن المشرع الأردني لم يمنح الأطراف الحق في إسترداد جزء من الرسوم في حال التوصل إلى تسوية جزئية، ويرى الباحث أنه كان الأجدر بالمشرع النص على هذا الامـــر لما له من أهمية كبيرة في تشجيع الأطرف إلى الجوء للوساطة لتسوية نزاعهم، لذلك يقترح الباحث تعدّيل نص المادة التاسعة بصورة تسمح للأطراف بإسترداد جزء من الرسوم يتناسب مع مـــا تـــم تسويته من النزاع.

وفيما يتعلق بأتعاب الوسيط فقد تم الإشارة إليه بالتفصيل عند الحديث عن أتعاب الوســيط، ومنعاً للتكرار فإننا نحيل إلى ما تم ذكره سابقاً(١).

الفرع الثاني: عدم تسوية النزاعات التجارية

إن عدم تسوية النزاع يعني فشل أطراف النزاع التجاري الاتفاق على تسوية النزاع القـــائم بينهم عن طريق الوساطة لأي سبب كان. فإذا إنتهت الوساطة بعدم التوصل إلى تـــسوية للنـــزاع، فيجب على الوسيط أن يقدم تقريراً إلى قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح يعلمه فيه بعدم نجاح الوساطة مبيناً فيه الأسباب التي أدت إلى عدم نجاحها، متضمنة مدى إلتزام أطراف النزاع التجاري ووكلائهم بحضور جلسات الوساطة، فقد نصت الفقره (ج) من المادة السابعة من قـــانون الوســـاطة على أنه: (إذا لم يتوصل الوسيط لتسوية النزاع فعليه تقديم تقرير إلـــى قاضـــي إدارة الـــدعوى أو قاضي الصلح يذكر فيه عدم توصل الأطراف إلى تسوية على أن يوضح في هـــذا التقريـــر مـــدى التزامهم ووكلائهم بحضور جلسات الوساطة).

---

(١) انظر إلى ما ورد ذكره سابقاً عند الحديث عن أتعاب الوسيط.

وحسناً فعل المشرع الأردني في عدم النص على ذكر الإجراءات التي تمت خلال عملية الوساطة وذلك حفاظاً على سرية الوساطة التي تعدّ مبدأً من مبادىء الوساطة. ويتضح من النص أعلاه بأن المشرع قد ركز في التقرير المقدم من الوسيط على ذكر مدى إلتزام الأطراف ووكلائهم على حضور جلسات الوساطة، وذلك لأنه في حال كان سبب فشل عملية الوساطة بعدم التوصل إلى تسوية راجعاً لتخلف أحد أطراف النزاع التجاري أو وكيله عن حضور جلسات الوساطة، فإن لقاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح فرض غرامة على ذلك الطرف أو وكيله لا تقل عن مائة دينار ولا تزيد عن خمسمائة دينار في الدعاوى الصلحية، ولا تقل عن مائتين وخمسون دينار ولا تزيد عن ألف دينارفي الدعاوى البدائية، فقد نصت الفقرة (د) من المادة السابعة من قانون الوساطة على أنه: (إذا فشلت التسوية بسبب تخلف أحد أطراف النزاع أو وكيله عن حضور جلسات التسوية، فيجوز لقاضي إدارة الدعوى أو لقاضي الصلح فرض غرامة على ذلك الطرف أو وكيله لا تقل عن مائة دينار ولا تزيد على خمسمائة دينار في الدعاوى الصلحية ولا تقل عن مائتين وخمسين ديناراً ولا تزيد على الف دينار في الدعاوى البدائية).

ويرى الباحث أن العلة في فرض مثل هذه الغرامة على الطرف أو وكيله في حال تخلفهما عن حضور جلسات الوساطة،هو لإضفاء طابع الجدية على إجراءات الوساطة، وأن لا تكون سبباً لإستغلال الأطراف ووكلائهم في إطالة أمد التقاضي.

وتجدر الإشارة إلى أن المشرع الأردني لم يذكر حالة تغيب الأطراف ووكلائهم عن جلسات الوساطة لأسباب مشروعة، لعدم فرض الغرامة عليهم، إذ أن تغيبهم عن جلسات الوساطة لأسباب مشروعة يقف حاجزاً دون فرض الغرامة عليهم. لذلك يقترح الباحث تعدّيل الفقره (د) من المادة السابعة بإضافة حالة التغيب المشروع وذلك على النحو التالي: (إذا فشلت التسوية بسبب تخلف أحد

أطراف النزاع أو وكيله عن حضور جلسات التسوية لسبب غير مشروع، فيجـوز لقاضـي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح فرض غرامة.................).

وحسناً فعل المشرع الأردني عندما أعطى لقاضي إدارة الدعوى وقاضي الصلح السلطة التقديرية في فرض الغرامة على الأطراف أو وكلائهم ، وذلك بالنص على أنه: (يجـوز لقاضـي إدراة الدعوى أو قاضي الصلح) ولعل السبب في إعطائهم هذه السلطة التقديرية هو لإفساح المجال أمام الأطراف ووكلائهم لتقديم الأدلة والبراهين على أن تغيبهم كان بمعذرة مشروعة.

إلا أن المشرع لم يوجب حضور الأطراف أو وكلائهم أمام قاضي إدراة الدعوى أو قاضي الصلح عند فرض الغرامة عليهم، الأمر الذي يثير التساؤل حول حالة قيام قاضي إدراة الدعوى أو قاضي الصلح بإصدار قرار بتغريم أحد الأطراف أو وكيله لتخلفه عن حضور جلسات الوساطة فهل يملك الرجوع عن قراره بالتغريم بناءً على طلب الطرف أو الوكيل الذي تم تغريمه؟

ولم ينص قانون الوساطة على قطعية قرار قاضي إدارة الدعوى وقاضي الصلح بـالتغريم، وبما أن الأصل في الأشياء الإباحة، لذلك يرى الباحث أنه لا يوجد ما يمنع من الرجوع عن قراره بالتغريم، الأمر الذي يفسح المجال أمام الأطراف والوكلاء بتقديم أدلتهم وبراهينهم على أن تغيبهم عن جلسات الوساطة كان لأسباب مشروعة.

وبعد الإنتهاء من عملية الوساطة وسواء تم التوصل إلى تسوية أم لا يعيد الوسيط إلى كل طرف ما قدمه من مذكرات ومستندات، حيث نصت الفقره (ه) من المادة السابعة من قانون الوساطة على أنه: (عند الإنتهاء الوساطة يعيد الوسيط إلى كل طرف ما قدمه إليه من مذكرات ومستندات، ويمتنع عليه الإحتفاظ بصورة عنها تحت طائلة المسؤلية). ويلاحظ من النص أنه لم يحدد

المسؤولية القانونية الواجب إيقاعهاعلى الوسيط عند رفضه تسليم ما قدم إليه من مذكرات ومستندات، الأمر الذي يثير التساؤل عن المسؤولية القانونية الواجب إيقاعها عليه؟

ويرى الباحث أنه يمكن تأسيس المسؤولية القانونية على الوسيط في حال رفضه تسليم المذكرات والمستندات على أساس القواعد العامة للمسؤولية العقدية أو على أساس المسؤولية عن الفعل الضار وذلك من خلال التمييز بين وجود إتفاق أو شرط على ذلك في الوساطة، وفي هذه الحالة تكون مسؤوليته مسؤولية عقدية، أو في حال عدم وجود مثل هذا الاتفاق فتكون مسؤوليته مسؤولية عن الفعل الضار.

أما وقد وصلنا إلى خاتمة هذه الدراسة فإنه لا بد من القول بأن قانون الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ إحتوى على مزايا وخصائص تجعلها ملائمة لتسوية النزاعات التجارية، لكن ذلك لا يمنع من القول بأنه يوجد بعض الإقتراحات والتعدّيلات على بعض نصوصه.

الخاتمة:

فمن خلال صفحات هذه الدراسة التي كرسها الباحث لتسليط الضوء على مفهوم جديد من بدائل الدعوى وهو الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية بوصفها نظاماً لتسوية النزاعات، نظمه المشرع الأردني حديثاً بتشريع مستقل، وذلك بإصدار قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦، فقد تم توضيح مفهوم الحلول البديلة لتسوية النزاعات (ADR)، وبيان المقصود منها بوصفها الآليات التي يلجأ إليها الأطراف المتنازعة عوضاً عن القضاء العادي عند نشوب خلاف بينهم بغية التوصل لحل لخلافهم، وقد بينا بأن المشرع الأردني لم يتطرق إلى تعريف محدد للوساطة بشكل مباشر، بل وضع جملة من المعايير التي يمكن من خلالها التوصل إلى تعريف واضح للوساطة، وترك أمر تعريفه للفقهاء، وتبين لنا بأنها وسيلة من الوسائل البديلة لتسوية النزاعات التجارية بين الأطراف المتنازعة. وخلصنا من خلال هذه الدراسة إلى النتائج والتوصيات التالية:

أما النتائج فهي:

١- الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات التجارية لا تسلب السلطة القضائية صاحبة الاختصاص الأصيل من اختصاصها، إذ أنها تبدأ وتدار وتنتهي تحت إشرافها ورقابتها، وهي صاحبة القرار النهائي في قبول أو عدم قبول الوساطة حتى لو تمت بنجاح من قبل الوسيط، وليس من شأن الوساطة المساس بأي من صلاحيات القضاء.

٢- الوساطة التي أخذ بها المشرع الأردني، هي الوساطة المرتبطة بالمحاكم، إلا أنه على الرغم من عدم النص صراحة على جواز اللجوء إلى الوساطة الاتفاقية خارج نطاق المحاكم، فإنه لا يوجد مانع قانوني يحول دون إتفاق الأطراف، سواء عند إبرام العقد كشرط من شروطه، أو الاتفاق لاحقاً عند نشوب النزاع، على اللجوء إلى الوساطة لتسوية النزاعات التجارية الناشئة عن العقد.

٣- أخذ المشرع الأردني بنص المادة الثالثة من قانون الوساطة بالوساطة الإختيارية، من خلال إتفاق الأطراف على الإحالة للوساطة، بحيث لا يمكن إحالة النزاع للوساطة دون طلب الأطراف أو موافقتهم على ذلك.

٤- حصر المشرع الأردني في المادة الثالثة من قانون الوساطة صلاحية الإحالة للوساطة بكل من قضاة إدارة الدعوى وقضاة الصلح، ولم يعط قضاة الموضوع لدى محكمة البداية صلاحية الإحالة إلى الوساطة، إلا أنه في الواقع العملي يتم إحالة النزاعات المنظورة امامهم إلى الوساطة وذلك إستناداً إلى نص المادة (٧٨) من قانون أصول المحاكمات المدنية وتعدّيلاته، إلا أنه عند الإحالة إستناداً إلى هذا النص فإنه لا يحق للأطراف إسترداد الدعوى التي تم دفعها عند تسوية النزاع. كما أن المشرع الأردني لم يمنح كل من محكمتي الإستئناف والتمييز صلاحية الإحالة للوساطة بالنسبة للنزاعات المنظورة أمامها.

٥- تتمتع الوساطة بمجموعة من المزايا التي تجعلها وسيلة بديلة ناجحة لحل النزاعات التجارية ومقبولة لدى أطراف النزاع التجاري لحل نزاعهم عن طريقها، إلا أنه يعاب عليها كونها قد تحد من إمكانية اللجوء إليها من قبل الأطراف، إلا أنه يمكننا القول برجحان المزايا على العيوب، الامر الذي يجعلها نظاماً ناجحاً لتسوية النزاعات التجارية.

٦- إن الوسيط لا يفرض قراراً أو إجراء من أي نوع، بخلاف المحكمة أو التحكيم، فدور الوسيط هو مساعدة الأطراف على إيجاد حل لنزاعهم ومن صنعهم ومقبول لديهم.

٧- تعدّ إجراءات الوساطة سرية على خلاف ما هو عليه في القضاء الذي تعدّ جلساته علنية، بإستثناء ما هو متعلق بالنظام العام وذلك إستناداً لنص المادة (٧١) فقرة (١) من قانون أصول المحاكمات المدنية وتعدّيلاته، بحيث تعدّ هذه الميزة من الضمانات الهامة التي تشجع أطراف النزاع التجاري على اللجوء إلى الوساطة، كون أطراف النزاع التجاري يخشون من المساس بمراكزهم المالي والإقتصادي، حيث أن الكثير من التجار والمستثمرين يفضلون خسارة دعواهم على كشف أسرار تجارتهم التي تمثل في نظرهم قيمة أعلى من قيمة الحق الذي يتنازعون من أجله في الدعوى.

٨- لم يفرض المشرع الأردني في المادة الثامنة من قانون الوساطة أية عقوبة على من يخالف مبدأ سرية الوساطة، كما أن نص المادة الثامنة جاء بصيغة الأمر بحيث لم يمنح الأطراف الحق في الاتفاق على مخالفته.

٩- يعدّ الوسيط صاحب دور مركزي وكبير في نظام الوساطة لتسوية النزاعات التجارية، فعلى أكتافه يرمى ثقل نجاح الوساطة من عدمه، إلا أن المشرع الأردني لم يعرف الوسيط ولكنه حدد ألية اختياره، لذلك يمكن التعريف بالوسيط بأنه (طرف من خارج النزاع، يتم اختياره من قبل الأطراف بهدف مساعدتهم في تسهيل عملية المفاوضات ومحاولة تقريب وجهات

النظر فيما بينهم، ويتمتع بمهارات وأساليب تساعده في إدارة عملية الوساطة من أجل الوصول بهم الى حل ودي ومرضي لهم ومن صنعهم).

١٠- إن من يمارس الوساطة إما أن يكون شخصاً طبيعياً أو شخصاً إعتبارياً، فهنالك العديد من المؤسسات والجمعيات والشركات تمارس أعمال الوساطة، إلا أن القيام بدور الوسيط المتمثل بتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة لا يمكن أن يتم إلا من خلال وسيط يكون شخصاً طبيعياً

١١- قسم المشرع الأردني في قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦ الوسطاء إلى ثلاثة أنواع (الوسطاء القضائيين، والوسطاء الخصوصيين، والوسطاء الاتفاقيين) وأعطى للأطراف الحرية في إختيار الطريقة الأنسب في تسوية نزاعهم.

١٢- لم يحدد المشرع الأردني أسس إختيار القضاة للقيام بمهمة الوسيط، وعلى الرغم من عدم وجود أسس لأختيار الوسيط، إلا أنه لا بد من أن يكون الوسيط متمتعاً بالمبادئ الأساسية للقيام بعملية الوساطة. وتداركاً لعدم وجود هذه الأسس فقد قامت وزارة العدل بإعداد مسودة تشريعية تتضمن المؤهلات الواجب توافرها في الوسيط.

١٣- تنبه المشرع الأردني في المادة الثانية فقرة (ج) من قانون الوساطة إلى الدور المهم للمحامين والمهنيين وذوي الخبرة، وذلك لوجود الكثير من النزاعات التجارية التي تتطلب خبرة ودراية بطبيعتها، لإحتوائها على عناصر فنية يتطلب النظر فيها وجود خبراء متخصصين في هذا المجال.

١٤- أعطى المشرع الأردني للأطراف الحرية المطلقة في إختيار الوسيط الذي يرونه مناسباً لإحالة النزاع إليه، إلا أنه عاد وأعطى لقاضي الإحالة السلطة التقديرية في رفض هذا الوسيط إذا ما تبين أنه سيء السمعة.

١٥- خلط المشرع الأردني في المادة الثالثة فقرة (ب) من قانون الوساطة بين اتفاق الأطراف على حل النزاع بالوساطة، وبين إحالة النزاع إلى الوساطة، وذلك لأن الأطراف لا يتفقون على حل النزاع عن طرق الوساطة بل يتفقون على إحالة النزاع إلى الوساطة، ولا يوجد أي إلزامية على الأطراف في التوصل إلى حل.

١٦- إن التخصص في مجال الوساطة له أهمية كبيرة و آثارٌ إيجابية في تسوية النزاعات التجارية، لأن الشخص المتخصص في نوع معين يكون أكثر قدرة على فهم الأمور الفنية في النزاع من الشخص غير المتخصص، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على نجاح الوساطة.

١٧- أخذ المشرع الأردني في المادة السادسة من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية، بالإلتزام الشكلي للوسيط والمتمثل بتحديد موعد كل جلسة، وتبليغ الأطراف أو وكلائهم ومكان إنعقادها وله الإجتماع بكل طرف على حده، كما أخذ بالإلتزام التسهيلي للوسيط، بحيث يقوم الوسيط بتقريب وجهات النظر بين الأطراف كما أخذ بالإلتزام التقييمي وذلك من خلال النص على أنه للوسيط إبداء رأيه وتقويم الأدلة وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية في سبيل تسهيل أعمال الوساطة.

١٨- فرق المشرع الأردني بين الوسيط القضائي والوسيط الخصوصي من ناحية إلزام أطراف النزاع بتقديم مذكرات إدعاء أو دفاع، ففي الوساطة القضائية للوسيط الخيار بين تكليف الأطراف بتقديم مذكرات بإدعائهم أو دفاعهم من عدمه، أما في الوساطة الخصوصية فإن الأطراف ملزمون بتقديم مذكرة موجزة تتضمن ملخصاً لإدعائهم أو دفوعهم.

١٩- فرق المشرع الأردني بين الوسيط القضائي والخصوصي من ناحية إحالة ملف الدعوى، فالوسيط القضائي يحال له ملف الدعوى كاملاً، أما الوسيط الخصوصي فلا يحال إليه ملف الدعوى، ويرى الباحث في أن عدم إحالة ملف الدعوى للوسيط الخصوصي من شأنه إضعاف

قدرته على السيطرة الكاملة على موضوع النزاع، فضلاً عن تشجيع الأطراف للجوء إلى الوساطة القضائية وتفضيلها على غيرها من أنواع الوساطة الأخرى.

٢٠- لم يحدد المشرع الأردني طرق تبليغ الأطراف، على عكس ما هو عليه في قانون التحكيم، إلا أنه في ظل النقص التشريعي في قانون الوساطة حول موضوع التبليغ، فإنه يصار إلى تطبيق قواعد التبليغ الواردة في قانون اصول المحاكمات المدنية الأردني وتعدّيلاته رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨.

٢١- أشترط المشرع الأردني في المادة الخامسة من قانون الوساطة لصحة جلسات الوساطة حضور وكلاء الأطراف القانونيين، بحيث لا يمكن إنعقاد جلسات الوساطة بدون حضورهم، إلا أنه لم يشترط حضور الأطراف لصحة جلسات الوساطة إذ يمكن إنعقادها في حال غيابهم.

٢٢- لم ينص المشرع الأردني في قانون الوساطة على إمكانية الوسيط من سماع أقول الشهود، إلا أن قانون الوساطة يتيح للوسيط أن يسلك جيمع الوسائل القانونية لإقناع الأطراف بتسوية النزاع، لذلك يرى الباحث أنه يجوز للوسيط سماع الشهود وذلك إستناداً لنص المادة السادسة من قانون الوساطة التي منحت الوسيط سلطة إتخاذ كافة الإجراءات التي تسهل عملية الوساطة، وذلك لما لسماع الشهود من دور مهم في إقناع الأطراف بتقديم بعض التنازلات.

٢٣- لم يعالج المشرع الأردني حالة تجاوز الوسيط مدة الوساطة، كما أنه لم يرتب أي جزاء عليه إذا ما أخل بإلتزامه وتجاوز المدة المحددة في قانون الوساطة وهي ثلاثة أشهر.

٢٤- يعدّ اللجوء إلى الوساطة سبباً من أسباب قطع التقادم بمرور الزمن، كون اللجوء للوساطة لا يتم إلا بعد اللجوء إلى القضاء ورفع دعوى للمطالبة بالحق، ومن ثم وإستناداً للقانون المدني فإن رفع الدعوى يعدّ تمسكاً بالحق ومن ثم فإنه يعدّ سبباً لقطع التقادم بمرور الزمن لسماع الدعوى.

٢٥- نص قانون الوساطة على أن اتفاقية التسوية لا تعدّ بمثابة حكم قطعي إلا إذا كانت موقعة من الأطراف والوسيط ومصادق عليها من قبل قاضي الأحالة.

٢٦- إن دعوى الوسيط كشاهد فيه خرقٌ لمبدأ سرية إجراءات الوساطة التي لا يجوز الإحتجاج بها أو بما تم من تنازلات من أطراف النزاع التجاري أمام أي محكمة أو أي جهة أخرى، مراعياً بذلك بعض الإستثناءات التي قد ترد حول هذا المبدأ.

٢٧- لم يبين المشرع الأردني الجهة المخولة بصياغة اتفاقية التسوية، وأنه لم يوجب التوقيع على الاتفاقية من قبل الأطراف أمام الوسيط، الأمر الذي يفتح المجال أمامهم للإعتراض على ما ورد فيها قبل المصادقة عليها من قبل قاضي الإحالة.

٢٨- لم يذكر المشرع الأردني حالة تغيب الأطراف ووكلائهم عن جلسات الوساطة لأسباب مشروعة، لعدم فرض الغرامة عليهم، إذ أن تغيبهم عن جلسات الوساطة لأسباب مشروعة يقف حاجزاً دون فرض الغرامة عليهم.

٢٩- أعطى المشرع الأردني لقاضي الإحالة السلطة التقديرية في فرض الغرامة على الأطراف ووكلائهم، وذلك لإفساح المجال أمام الأطراف ووكلائهم لتقديم الأدلة والبراهين على أن تغيبهم عن جلسات الوساطة كان لأسباب مشروعة.

٣٠- لم يبين المشرع الأردني طريقة التظلم من الغرامة كما أنه لم ينص على قطعية قرار قاضي إدارة الدعوى وقاضي الصلح بالتغريم، وبما أن الأصل في الأشياء الإباحة فإنه لا يوجد ما يمنع من الرجوع عن قراره بفرض الغرامة.

٣١- لم يحدد المشرع الأردني المسؤولية القانونية الواجب إيقاعها على الوسيط عند رفضه تسليم ما قد إليه من مذكرات ومستندات، لكن يمكن تأسيسها على أساس القواعد العامة للمسؤولية العقدية في حال وجود إتفاق أو شرط على ذلك في الوساطة، أو على أساس المسؤولية عن الفعل الضار في حال عدم وجود مثل هذا الاتفاق.

أما التوصيات فهي:

١- تعدّيل نص المادة الثامنة من قانون الوساطة على النحو التالي: (تعدّ إجراءات الوساطة سرية ولا يجوز الإحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من أطراف النزاع أمام أي جهة كانت ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك).

٢- تعدّيل نص المادة الثالثة من قانون الوساطة بإضافة محكمتي الإستئناف والتمييز بحيث يصبح بإمكان أطراف النزاع إحالة النزاع المنظور من قبل محكمة الأستئناف أو محكمة التمييز بصفتها محكمة موضوع إلى الوساطة.

٣- تعدّيل نص المادة الثالثة من قانون الوساطة بإضافة قضاة البداية لكل من قضاة إدارة الدعوى وقضاة الصلح، بحيث يكون لهم صلاحية إحالة النزاع للوساطة بموجب قانون الوساطة.

٤- تعدّيل قانون الوساطة والنص على إلزامية الإحالة إلى الوساطة إذا كانت طبيعة النزاع تقتضي ذلك، وذلك من خلال تعدّيل الفقرة (أ) من من المادة الثالثة وذلك بإضافة العبارة التالية إليها (أو من تلقاء نفسه إذا تبين له أن طبيعة النزاع يقتضي ذلك) لكي تصبح الفقرة (أ) من المادة الثالثة على النحو التالي (لقاض إدارة الدعوى أو قاضي الصلح وبعد الإجتماع بالخصوم أو وكلائهم القانونيين إحالة النزاع بناء على طلب أطراف الدعوى أو بعد موافقتهم أو من تلقاء نفسه إذا تبين له أن طبيعة النزاع تقتضي ذلك إلى قاضي الوساطة أو إلى وسيط خاص لتسوية النزاع ودياً وفي جميع الأحوال يراعي القاضي عند تسميته الوسيط إتفاق الطرفين ما أمكن).

٥- تعدّيل الفقرة (ب) من المادة الثالثة على النحو التالي: (لأطراف الدعوى بموافقة قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح الاتفاق على إحالة النزاع إلى الوساطة وذلك بإحالته إلى أي شخص يرونه مناسباً وفي هذه الحالة يحدد الوسيط أتعابه........)

٦- تعدّيل قانون الوساطة بإضافة نص يبين الشروط الواجب توافرها في الوسيط، أو إصدار نظام أو تعليمات تتضمن الشروط الواجب توافرها فيه.

٧- تعدّيل نص المادة العاشرة من قانون الوساطة على نحو تشمل الوسيط الخصوصي والوسيط الاتفاقي بالحظر من النظر في موضوع النزاع بعد تعيينهما قضاة موضوع.

٨- تعدّيل الفقرة (ب) من قانون الوساطة من خلال النص على المرجع في تحديد أتعاب الوسيط الاتفاقي في حالة عدم الاتفاق عليها إبتداءً بين الوسيط والأطراف.

٩- تعدّيل قانون الوساطة على نحو تحدد فيها طرق تبليغ الأطراف ووكلائهم.

١٠- تعدّيل نص المادة السابعة من قانون الوساطة على النحو التالي: (على الوسيط الإنتهاء من أعمال الوساطة خلال مدة لا تزيد على ثلاثة أشهر من تاريخ إحالة النزاع إليه، إلا أنه يجوز تمديدها لنصف المدة الأصلية بموافقة الوسيط والأطراف إذا كان هنالك مبرر تقبله الجهة المحيلة للنزاع).

١١- تعدّيل المادة السابعة من قانون الوساطة بإضافة الفقرة التالية: (لقاضي الإحالة إعادة النزاع للوساطة مرة أخرى إذا ما طلب الأطراف ذلك وكان هنالك إحتمالية لفض النزاع عن طريقها).

١٢- تعدّيل الفقرة (ب) من المادة السابعة بصورةٍ تقلل من إحتمالية إعتراض الأطراف على اتفاقية التسوية قبل التصديق عليها من قاضي الإحالة، وذلك عن طرق إلزام الوسيط بصياغة اتفاقية التسوية أو على الأقل مراقبة صياغتها، وأن يتم التوقيع عليها من قبل الأطراف أمام الوسيط.

١٣- تعدّيل قانون الوساطة بإضافة نص مادة تسمح لقاضي الإحالة بالمصادقة على اتفاقية التسوية التي تتضمن عدة مسائل غير واردة في موضوع النزاع أساساً عند رفع الدعوى لدى المحكمة المختصة.

١٤- تعدّيل قانون الوساطة بإضافة نص مادة تسمح لقاضي الصلح بالمصادقة على اتفاقية التسوية في حال زيادة مبلغ التسوية عن الحد الصلحي المحدد بالقانون.

١٥- تعدّيل قانون الوساطة بإضافة نص مادة تعفي الأطراف من دفع فرق الرسم في حال تم التوصل إلى تسوية تزيد عن قيمة الدعوى المرفوعة أساساً لدى المحكمة المختصة.

١٦- تعدّيل المادة التاسعة من قانون الوساطة بإضافة فقرة تسمح للأطراف بإسترداد جزء من الرسوم يتناسب مع ما تم التوصل إليه من تسوية.

١٧- تعدّيل الفقرة (د) من المادة السابعة من قانون الوساطة على النحو التالي: (إذا فشلت التسوية بسبب تخلف أحد أطراف النزاع أو وكيله عن حضور جلسات التسوية لسبب غير مشروع، فيجوز لقاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح فرض غرامة على ذلك الطرف أو وكليه لا تقل.........)

١٨- التوسع في عقد الدورات التدريبية للوسطاء على إختلاف أنواعهم، في موضوع تسوية النزاعات التجارية، لرفع قدراتهم وإمكانياتهم في مساعدة الأطراف على تسوية أي نزاع تجاري.

١٩- عقد ورش عمل توعوية حول مفهوم الوساطة ودورها في تسوية النزاعات التجارية لأصحاب الشركات التجارية ومحاميهم وكل من يعنيه الأمر.

٢٠- إدخال مادة الوساطة لدى كليات الحقوق في الجامعات الأردنية، تتضمن شرح لأهمية الوساطة في تسوية النزاعات التجارية.

٢١- إفساح المجال أمام إنشاء مراكز وساطة متخصصة في تسوية النزاعات التجاريـــة، ضـــمن شروط ومواصفات عالية، وتحديد جهة الإشراف على إعتماد عمل هذه المراكـــز، علـــى أن يشترط معايير دولية لإعتمادها، وتكون هذه الجهة مسؤولة عن مساءلة الوسطاء فـــي حـــال إرتكابهم لأي مخالفة.

وختاماً إن هذه الدراسة ليس إلا محاولة من الباحث جهد ما وسعه الجهد وسعى ما وسعه السعي، فإن أخطأ فله أجر المجتهد وإن أصاب فله أجران

قائمة المراجع

- القرآن الكريم.

المعاجم:

- ابن منظور الدمشقي، ١٩٥٦، معجم لسان العرب المحيط، بيروت، المجلد الثـاني عـشر، دار صادر للطباعة والنشر ودار بيروت للطباعة والنشر.
- معجم الوسيط، مجمع اللغة العربية، الجزء الثاني، المكتبة العلمية، طهران، ١٩٩٠.

المصادر والمراجع العربية:

١. إبراهيم، إبراهيم احمد، (٢٠٠٥)، تسوية المنازعات القضائية بالطرق البديلة، مصر، مركز الدراسات القانونية والإقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس.

٢. التحيوي،محمود السيد (٢٠٠٦) ، الصلح والتحكيم في المواد المدنية والتجارية، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي.

٣. الجمال، مصطفى محمد، وعبد العال، عكاشه محمد ، ١٩٩٨، التحكيم في العلاقـات الـخاصة الدولية والداخلية، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية.

٤. حلمي، نبيل احمد، (١٩٨٣)، التوفيق كوسيلة لحل المنازعات الدولية في القـانون الـدولى العام، القاهرة، دار النهظة العربية.

٥. خليل، احمد – قواعد التحكيم – منشورات الحلبي – بيروت.

٦. الزعبي، عوض، (٢٠٠٣)، اصول المحاكمات المدنية – دراسة مقارنة – الجزء الثـاني – التقاضي والأحكام وطرق الطعن، الأردن، دار وائل للنشر.

٧. سلامه، أحمد عبد الكريم، ٢٠٠٤، قانون التحكيم التجاري الـدولي والخـارجي (تنظيـر وتطبيق مقارن)، درا النهضه العربية، القاهرة، ط١.

٨. سليكو، كارل (١٩٩٩) عندما يحتدم الصراع، دليل علمي لاستخدام الوسـاطة فـي حـل النزاعات ، ترجمة عبد المنعم، علاء ، القاهرة، دار الجامعة الجديدة للنشر.

٩. الشواربي، عبد الحميد، (٢٠٠٠) ، التحكـيم والتـصالح فـي ضـوء الفقـه والقـضاء ، الإسكندرية، منشأة المعارف.

١٠. الصليبي، بشير، الحلول البديلة للنزاعات المدنية، الأردن. دار وائل للنشر.

١١. عمر ، نبيل اسماعيل ، (٢٠٠٤) التحكيم في المواد المدنية والتجارية والوطنية والدولية ، مصر ، دار الجامعة الجديدة.

١٢. فيشر ، روجر و وليم يوري ، (٢٠١٠) ، الوصول الى موافقة التفاوض علـى الاتفـاق بدون استسلام ، ترجمة ، اليحيى ، لميس ، عمان ،الاهلية للنشر والتوزيع.

١٣. قاسم، محمد حسن، (لات)، مراحل المفاوضات في عقد الميكنـة المعلوماتيـة، دراسـة مقارنة، الأسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر.

١٤. قشي ، الخير ، (١٩٩٩) ، المفاوضات بين الوسائل التحكيمية وغير التحكيميـة لتـسوية المنازعات الدولية ، لبنان ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع.

١٥. القضاة، مفلح عواد، ٢٠٠٤ و أصول المحاكمات المدنية والتنظيم القضائي، عمـان، دار الثقافة للنشر والتوزيع.

١٦. قطاونه، احمد وكناكرية، وليد، إدارة الدعوى المدنية، الأردن ، بدون دار نشر.

١٧. قنديل، مصطفى (٢٠٠٥)، دور الأطراف في تسوية المنازعات العقديـــة، مـــصر، دار الجامعة الجديدة للنشر.

١٨. المنذر ، (٢٠٠٤) ، الحلول البديلة للنزاعات القضائية – دليل تطبيقي مفاوضات وساطه وتحكيم – بيروت ، طباعة الشمالي.

١٩. مور، كريستوفرو (٢٠٠٧) عملية الوساطة، ترجمة سروجي، فـــؤاد، الأردن ، الأهليـــة للنشر والتوزيع.

٢٠. النيداني، الأنصاري- الصلح القضائي- الاسكندرية – دار الجامعـــة الجديـــده للنـــشر- ٢٠٠١

٢١. يوش. روبرت و جوزيف، فولجر (١٩٩٩)، تحقيق اهـــداف الوســـاطة فـــي مواجهـــة المنازعات عن طريق التمكين والإعتراف المتبادل، ترجمة حليم، اسعد، القاهرة ، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة.

٢٢. المراجع باللغة الإنجليزية:

١. fisher, R. and ury, w (١٩٩١), getting to yes negotiation.

٢. lesson, S.M. and Johnston, B.M (١٩٨٨), Dispute resolution in American, United stated of America: anderson

٣. picker, B.G (٢٠٠٣), mediation practice Guide, united states of America. ABA.

الرسائل الجامعية والأبحاث والمقالات:

أ- **الرسائل الجامعية:**

١. آبريان، علاء، (٢٠٠٨)، الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية، رسالة ماجستير منشورة، بدون ذكر الجامعة، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية.

٢. الأحمد ، رولا ، (٢٠٠٨) ، الوساطة لتسوية النزاعات المدنية فـــي القـــانون الأردنـــي ، اطروحة دكتوراة غير منشورة ، جامعة عمان العربية للدراسات العليا ، عمان ، الأردن.

٣. السيوف ، إيهاب ، الوساطة الاتفاقية في تـــسوية نزاعـــات التـــأمين ، (٢٠١٠) ، رســـالة ماجستير منشورة ، الجامعة الأردنية ، عمان ، الأردن.

٤. قطاونة ، محمد ، (٢٠٠٨) الوساطة في تسوية النزاعات المدنية ، رسالة ماجـــستير غيـــر منشورة، جامعة مؤتة ، الكرك الأردن.

ب- **الأبحاث:**

١. خرفان . حازم . (٢٠٠٨) ، الوسائل البديلة لفض النزاعات ؛ زاقع الوساطة كوسيلة لفـــض النزاعات في القانون الأردني ، الأردن ، مجلة نقابة المحامين ، ملحق الابحاث.

٢. سرحان بكر ، (٢٠٠٨) ، الوساطة على يد القاضي والوسيط والماهية والاهمية والاجراءات دراسة تقييمية في القانون الأردني ، الأردن ، مجلة مؤتة للأبحاث والدراسات .

٣. اللوزي ، عادل . (٢٠٠٦) ، الوساطة لتسوية النزاعات المدنية وفقاً للقانون الأردني ، الأردن ، مجلة مؤتة للأبحاث والدراسات .

٤. المانع ، علي ، (٢٠٠٦) ، الوساطة في حل النزاعات الجنائية . الكويت ، مجلة الحقوق.

٥. مساعدة ، أيمن ، (٢٠٠٤) الوساطة كوسيلة لتسوية النزاعات المدنية في القانون الأردني ، الأردن ، مجلة ابحاث اليرموك.

٦. هاشم ، فادي هاشم ، (٢٠٠٢) الوساطة في حل النزاعات ، بحث مقدم لنقابة المحامين الأردنية.

٧. هشام، احمد محمد منصور، (٢٠١٠) الوساطة كأحد بدائل الدعوى المدنية، بحث مقدم أستكمالاً لمتطلبات التخرج من المعهد القضائي الأردني.

ت- المقالات:

١. كناكرية ، وليد ، تسوية النزاعات المدنية عن طريق الوساطة ، مقالة منشورة على موقع www.qanoun.com

٢. ناجي، احمد، مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، مقالة منشورة على موقع www. Droitcivil.over-blog.com

المواقع الإلكترونية:

١. المجلس القضائي الأعلى www.jc.jo

٢. الجمعية الأمريكية لكليات الحقوق (ALAS) - www.alas.org

٣. جمعية واشنطن للوساطة - www.washingtonmediation.org

٤. نقابة المحامين الامريكيين / قسم الوسائل البديلة لفض المنازعات – www.abnat.org/Dispute

٥. www.farrajlawyer.com

٦. www.qanoun.com

٧. www.lawsofsudan.net

التقارير:

١. المجلس القضائي الاعلى ، (٢٠٠٧ – ٢٠١٠) مجموعة من التقارير حول تقدم برنـــامج الوساطة المرتبط بالمحاكم في الأردن ، الأردن ، المجلس القضائي الأعلى.

٢. مشروع سيادة القانون ، (٢٠٠٩) ، كتيب اجراءات الوساطة لدى المحاكم الأردنية ، عمان ، الأردن.

٣. الناصر ، محمد و بو الغنم ، عبدالله (٢٠٠٣) تقرير حول نظام الوساطة كأحـــد الحلـــول البديلة لفض المنازعات ، الأردن ، المجلس القضائي الأعلى.

الدورات:

١. حمادنة ، عبدالله و سلايطه ، ابرهيم ، (٢٠٠٩) مجموعة من الورشات للشركات التأمين.

٢. صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) ، برنامج تدريب على الوساطة لإعداد وسطاء ، عمان ، الأردن.

٣. صفا ، اسامه ، (٢٠١٠) دورة تدريب مدربين على الوساطة ، عمان ، الأردن.

٤. صفا ، اسامه ،(٢٠١٠) ، دورة تدريبية متقدمة حول الوساطة، عمان، الأردن.

٥. كناكرية ، وليد (٢٠٠٨) ، الوساطة ، برنامج دبلوم الدراسات القضائية ، الأردن ، المعهد القضائي الأردني ، .

٦. كناكرية ، وليد و حمادنه ،عبدالله و المسيمي ، علي و ابو الغنم ، عبدالله و الحمود ، فداء ، (٢٠٠٩) ، الوساطة لتسوية النزاعات المدنية ، الأردن ، المعهد القضائي الأردني.

الندوات والمؤتمرات:

١. كناكرية ، وليد ، (٢٠٠٥) الوساطة لتسوية النزاعات المدنية في القانون المدني ، ندوة بدائل الدعوى المدنية في تسوية النزاعات ، عمان ، الأردن.

القوانين والانظمة والتعليمات:

١. قانون التجارة الأردني رقم (١٢) لسنة ١٩٦٦ .

٢. قانون التحكيم رقم (٣١) لسنة ٢٠٠١.

٣. قانون العمل رقم (٨) لسنة ١٩٩٦

٤. القانون المدني رقم (٤٣) لسنة ١٩٧٦.

٥. قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم (١٢) لسنة ٢٠٠٦.

٦. قانون اصول المحاكمات المدنية رقم (٢٤) لسنة ١٩٨٨.

الملاحق

التطبيقات العملية للوساطة

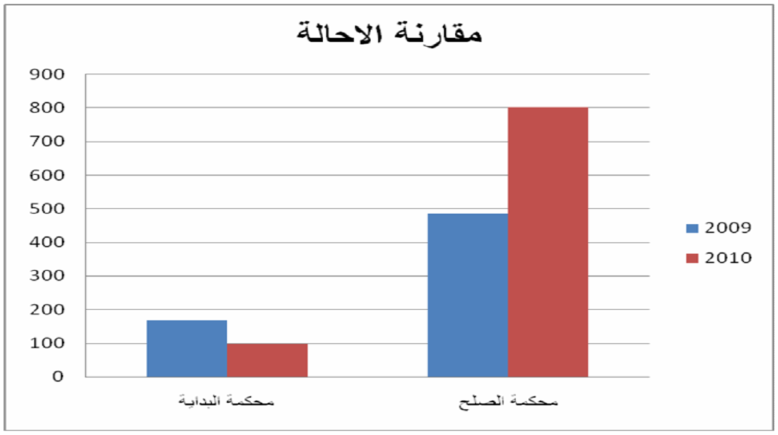
بعد أن تعرفنا على الوساطة من حيث ماهيتها وأنواعها وما يميزها عن غيرها من الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، وإجراءاتها العملية، وفي الختام انقضائها، لا بد من أن نشير إلـــى مـــدى نجاح هذا الأسلوب كأحد الحلول البديلة لتسوية النزاعات التجارية، من خلال عدد النزاعات المحالة للوساطة ونسبة الفصل والتسوية فيها، لدى كل من محكمة بداية (عمان، وشمال عمان، وجنـــوب عمان، وشرق عمان، وغرب عمان، الزرقاء) ولكن نظراً إلى عدم إمكانيـــة حـــصر النزاعـــات التجارية التي تعود لمجموعة من الأسباب، فقد قمنا بعقد مقارنة بين الستة أشهر الأول لعام ٢٠٠٩ و الستتة أشهر الأولى لعام ٢٠١٠ لكل محكمة، من حيث عدد القضايا المحالة إلى الوساطة دون النظر إلى نوع الدعوى فضلاً عن مقارنة الفصل والتسوية لكل منها، وذلك على النحو الآتي:

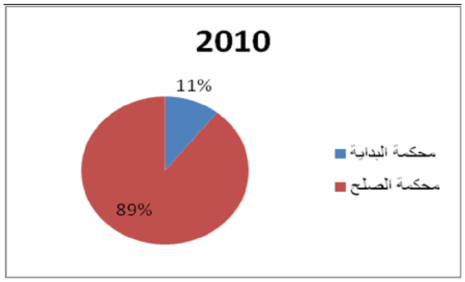
إحصائيات إدارة الوساطة لدى محكمة بداية حقوق عمان

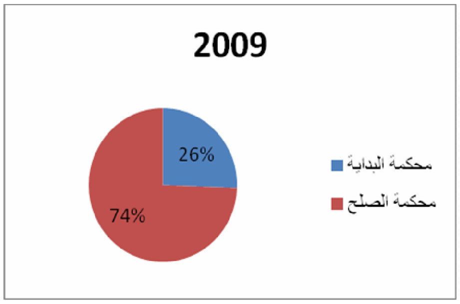
أولا: الإحالات

بالنظر إلى الجدول أدناه، يتبين انه وخلال فترة ال ٦ الستة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ كان مجموع القضايا المحالة (بداية وصلح) ٦٥٣ قضيه أي ما معدله ١٠٩ قضايا شهرياً. بينما خلال الفترة ذاتها من عام ٢٠١٠ نجد ان مجموع القضايا المحالة هي ٩٠٠ قضية اي ما معدله ١٥٠ قضية شهرياً. إي أن القضايا المحالة في ازدياد وبالرجوع إلى تفاصيل الإحالة نجد أن القضايا البدائية قد تراجعت من ١٦٧ قضية في عام ٢٠٠٩ الى ٩٦ قضية في عام ٢٠١٠. بينما نجد أن عدد القضايا الصلحية قد تحسن بشكل ملموس ففي عام ٢٠٠٩ تم إحالة ٤٨٦ قضية أما في عام ٢٠١٠ فقد تم إحالة ٨٠٤ قضايا، أي أن نسبة زيادة الإحالة هو ١٥%.

	وارد ٢٠٠٩	النسبة لمجموع الإحالة	وارد ٢٠١٠	النسبة لمجموع الإحالة
محكمة البداية	١٦٧	٢٦٪	٩٦	١١٪
محكمة الصلح	٤٨٦	٧٤٪	٨٠٤	٨٩٪
الاجمالي	٦٥٣	١٠٠٪	٩٠٠	١٠٠٪



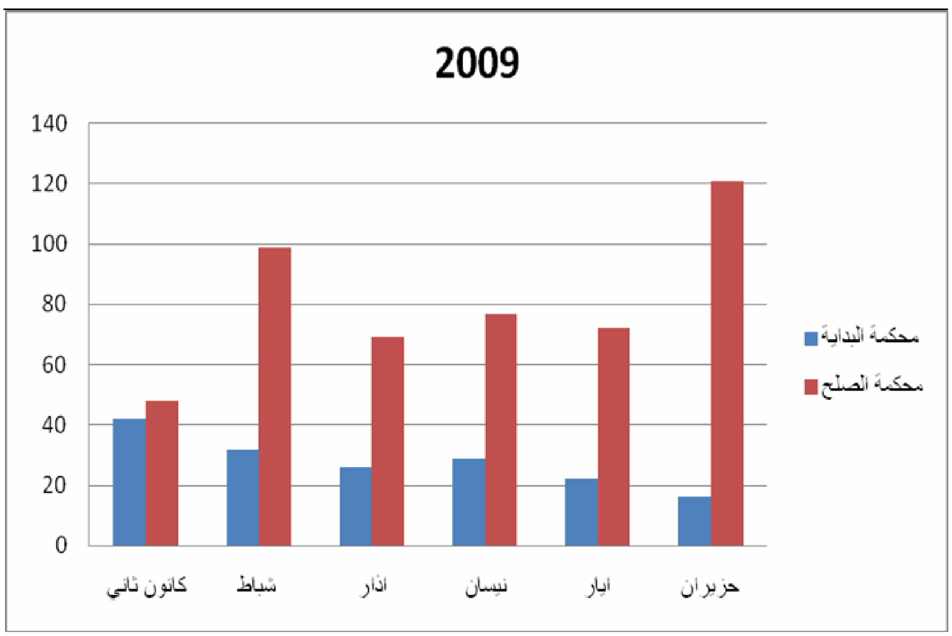




١. تفاصيل الإحالة خلال الستة أشهر الأولى لعامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

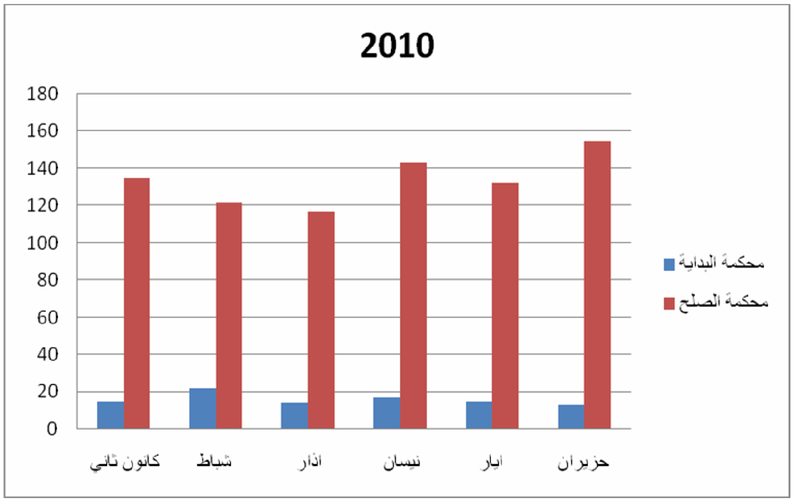
أ- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٤٢	٤٨	٩٠	١٤٪
شباط	٣٢	٩٩	١٣١	٢٠٪
اذار	٢٦	٦٩	٩٥	١٥٪
نيسان	٢٩	٧٧	١٠٦	١٦٪
ايار	٢٢	٧٢	٩٤	١٤٪
حزيران	١٦	١٢١	١٣٧	٢١٪
الاجمالي	١٦٧	٤٨٦	٦٥٣	١٠٠٪



ب- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى لعام ٢٠١٠

٢٠١٠	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	١٥	١٣٥	١٥٠	١٧٪
شباط	٢٢	١٢٢	١٤٤	١٦٪
اذار	١٤	١١٧	١٣١	١٥٪
نيسان	١٧	١٤٣	١٦٠	١٨٪
ايار	١٥	١٣٢	١٤٧	١٦٪
حزيران	١٣	١٥٥	١٦٨	١٩٪
الاجمالي	٩٦	٨٠٤	٩٠٠	١٠٠٪



ثانيا: الفصل والتسوية

وفيما يتعلق بفصل القضايا[1] فإن الفصل خلال الستة اشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ كان ٦٣٦ قضية اي ما معدله ١٠٦ قضايا شهرياً. بينما في الفترة ذاتها من عام ٢٠١٠ نجد ان القضايا المفصولة ارتفعت بشكل ملموس لتصبح ٩٣٦ قضية اي ما معدله ١٥٦ قضية شهرياً. اي ان معدل القضايا المفصولة شهرياً قد تضاعف في فترة ٢٠١٠ مما يعكس سرعة في انجاز القضايا اثناء وجودها في إدارة الوساطة الأمر الذي ينفي وجود مماطلة في القضايا المحالة الى الوساطة.

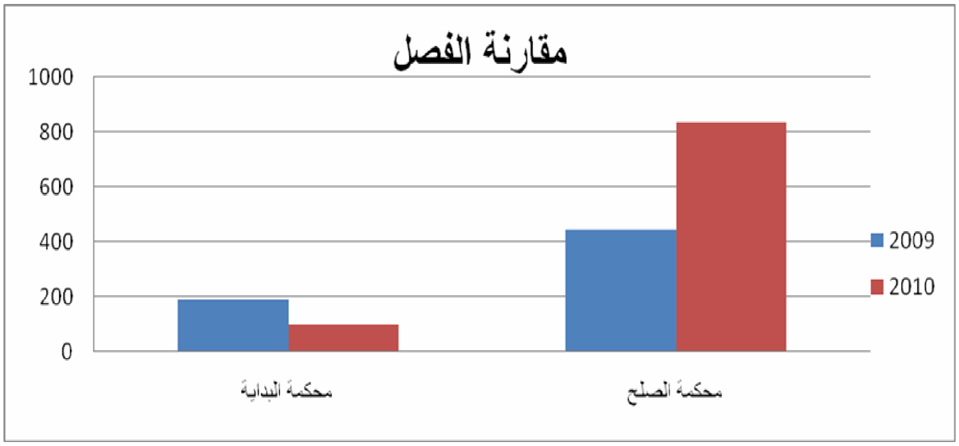
وبالرجوع الى التفاصيل نجد بأن نسبة القضايا المفصولة من محكمة البداية في عام ٢٠١٠ قد تراجعت الى ١١% مقارنة بنسبة القضايا المفصولة في عام ٢٠٠٩ والتي كانت ٣٠%. وذلك

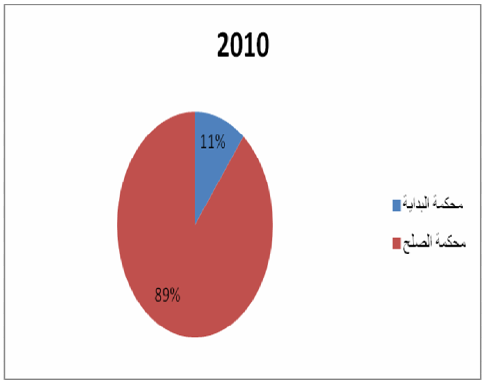
(١) المقصود بفصل القضايا: القضايا التي انتهت من إدارة الوساطة سواء تم تسويتها او لم يتم تسويتها وذلك بإعادتها الى المحكمة.

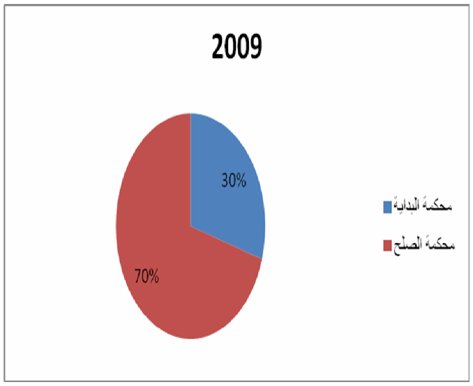
على عكس ما هو عليه في محكمة الصلح التي ارتفعت نسبة الفصل فيها ارتفاعاً ملموساً في عـــام ٢٠١٠ لتصل إلى ٨٩% عن ما هو عليه في عام ٢٠٠٩ والتي كانت ٧٠%.

١. **مقارنة بين فصل إدارة الوساطة لفترتي الستة أشهر الأولى للعامين (٢٠٠٩-٢٠١٠)**

	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع الفصل
	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	
٢٠٠٩	١٨٩	٣٠٪	٤٤٧	٧٠٪	٦٣٦
٢٠١٠	١٠٠	١١٪	٨٣٦	٨٩٪	٩٣٦



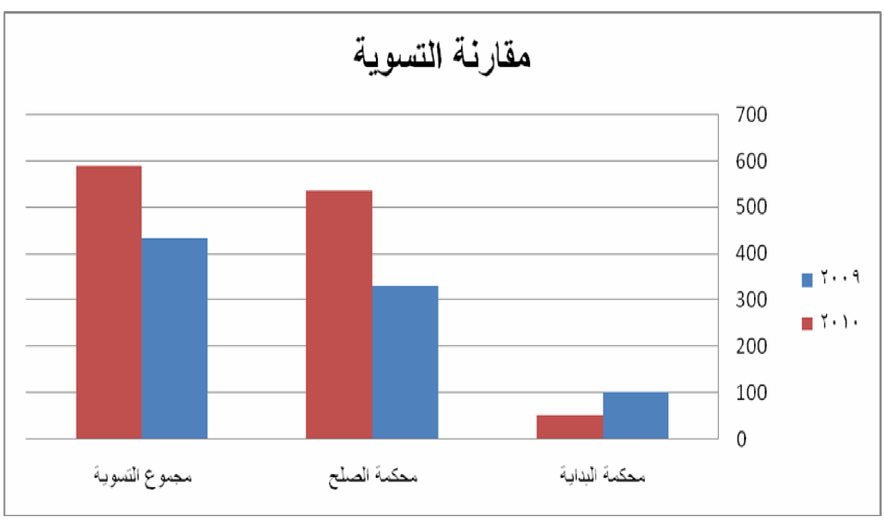




٢. مقارنة بين تسوية إدارة الوساطة لفترتي الستة أشهر الأولى للعامين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

فيما يتعلق بالتسوية فإنه طرأ في فترة ٢٠١٠ تراجعاً على نسبة التسوية مقارنة بفترة عام ٢٠٠٩ حيث أن عدد القضايا التي تم تسويتها في عام ٢٠٠٩ كانت ٤٣٤ قضية أي بمعدل تسوية ٦٨% بينما في فترة ٢٠١٠ أصبحت ٥٩٠ قضية اي بمعدل ٦٣%. مع الأخذ بعين الاعتبار زيادة عدد القضايا المحالة الى الوساطة، مع الإشارة إلى أن عدد القضايا التي تمت بها التسوية في الستة اشهر الأولى من عام ٢٠١٠ اكثر من عدد القضايا التي تمت فيها التسوية لذات الفترة من عام ٢٠٠٩ على ضوء زيادة الإحالة.

	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع التسوية	نسبة مجموع التسوية لمجموع الفصل
	التسوية	النسبة لمجموع الفصل	التسوية	النسبة لمجموع الفصل		
٢٠٠٩	١٠٤	٥٥٪	٣٣٠	٧٤٪	٤٣٤	٦٨%
٢٠١٠	٥٢	٥٢٪	٥٣٨	٦٤٪	٥٩٠	٦٣٪



٣. تفاصيل الفصل خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠

أ- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	٢٢	١٨	٤٠	٣٦	١٨	٥٤	٩٤	٥٨	٣٦
شباط	١٧	١٥	٣٢	٤٤	١٣	٥٧	٨٩	٦١	٢٨
اذار	٢١	٢٢	٤٣	٥٦	٢٦	٨٢	١٢٥	٧٧	٤٨
نيسان	١٣	٩	٢٢	٦١	٢٧	٨٨	١١٠	٧٤	٣٦
ايار	٢٢	٦	٢٨	٥٠	١٧	٦٧	٩٥	٧٢	٢٣
حزيران	٩	١٥	٢٤	٨٣	١٦	٩٩	١٢٣	٩٢	٣١
الاجمالي	١٠٤	٨٥	١٨٩	٣٣٠	١١٧	٤٤٧	٦٣٦	٤٣٤	٢٠٢

ب- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	٦	١٤	٢٠	٨٩	٥٥	١٤٤	١٦٤	٩٥	٦٩
شباط	٥	٦	١١	٨٧	٥٥	١٤٢	١٥٣	٩٢	٦١
اذار	١٢	٨	٢٠	٨١	٥٩	١٤٠	١٦٠	٩٣	٦٧
نيسان	١١	٠	١١	٧١	٣٢	١٠٣	١١٤	٨٢	٣٢
ايار	٩	١٢	٢١	٩٢	٤٤	١٣٦	١٥٧	١٠١	٥٦
حزيران	٩	٨	١٧	١١٨	٥٣	١٧١	١٨٨	١٢٧	٦١
الاجمالي	٥٢	٤٨	١٠٠	٥٣٨	٢٩٨	٨٣٦	٩٣٦	٥٩٠	٣٤٦

على ضوء ما تم عرضه من إحصائيات أعلاه فإن الوساطة في قصر العدل تشهد:

- إرتفاعاً في عدد القضايا المحالة الى دائرة الوساطة وبالأخص من محكمة الصلح ومما لا شك فيه ان احد اسباب هذه الزيادة هو الدورات التوعوية التي تم عقدها لقضاة الصلح حول مفهوم الوساطة وضرورة الإحالة. رغم ان هناك تراجعاً في نسبة الإحالة من محكمة البداية رغم عقد دورات توعوية لهم مماثلة للدورات التي تم عقدها لقضاة الصلح. إلا انه لا بد من الأخذ بعين الاعتبار ما حصل من تعدّيل على قانون محاكم الصلح والإرتفاع بالحد الصلحي الى سبعة آلاف دينار.
- ارتفاعاً كبيراً في معدل القضايا التي تم فصلها من خلال الوساطة وبالأخص المحالة من قبل محكمة الصلح. ويلاحظ ان هناك تراجعاً في الفصل بالنسبة للقضايا المحالة من قبل محكمة البداية في حين ان معدل الفصل في القضايا المحالة من قبل محكمة الصلح قد تحسن بشكل ملحوظ وهذا التحسن يعكس مدى كفاءة عملية الوساطة عند إدارتها بشكل سليم.
- معدلات ونسبة التسوية: نلاحظ ان معدل التسوية قد تراجع في عام ٢٠١٠ عنه في عام ٢٠٠٩، حيث ان نسبة التسوية في الستة اشهر الأولى في عام ٢٠١٠ هي ٦٣% بينما نسبة التسوية لذات الفترة من عام ٢٠٠٩ هي ٦٨%. إلا انه لا بد من الأخذ بعين الاعتبار زيادة عدد القضايا المحالة الى الوساطة عند النظر الى نسبة التسوية من الفصل. حيث انه رغم انخفاض النسبة عن العام الماضي إلا ان هناك زيادة في مجمل عدد القضايا التي تمت فيها التسوية.

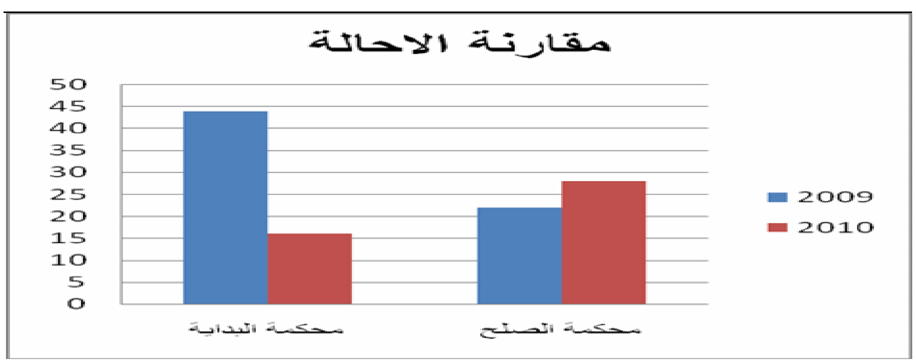
احصائيات إدارة الوساطة لدى محكمة بداية حقوق غرب عمان(١)

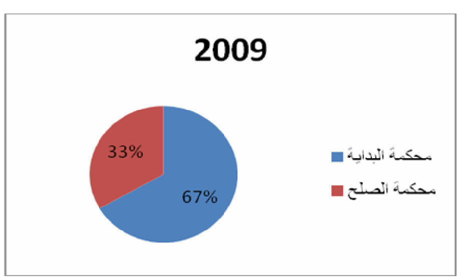
أولا: الإحالات

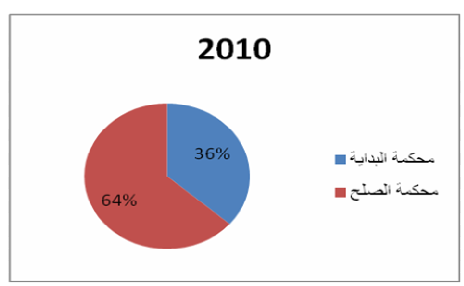
بالنظر إلى الإحالة نلاحظ أن هناك تراجعاً في عدد القضايا المحالة. وبمقارنة بسيطة بين الإحالة في الستة أشهر الأولى من عام ٢٠١٠ نجد أن الإحالة في انخفاض بحيث بلغت في تلك الفترة لكلا المحكمتين (البداية والصلح) ٤٤ قضية. بينما خلال فترة الستة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ كان عدد القضايا المحالة ٦٦ قضية أي أن متوسط معدل الإحالة الشهري في فترة ٢٠١٠ كان ٧ قضايا، بينما كانت في الفترة الأولى من ٢٠٠٩ عبارة عن ١١ قضية شهرياً.

١. مقارنة بين الإحالات للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

	وارد ٢٠٠٩	النسبة لمجموع الإحالة	وارد ٢٠١٠	النسبة لمجموع الإحالة
محكمة البداية	٤٤	٦٧٪	١٦	٣٦٪
محكمة الصلح	٢٢	٣٣٪	٢٨	٦٤٪
المجموع	٦٦	١٠٠٪	٤٤	١٠٠٪





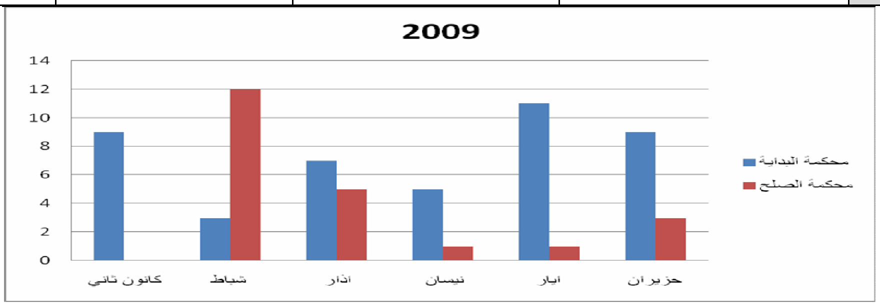


(١) الفترة التي تمت على اساسها هي فترة ستة اشهر الأولى من ٢٠٠٩ وستة الأشهر الأولى من ٢٠١٠.

٢. تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى لعامين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠

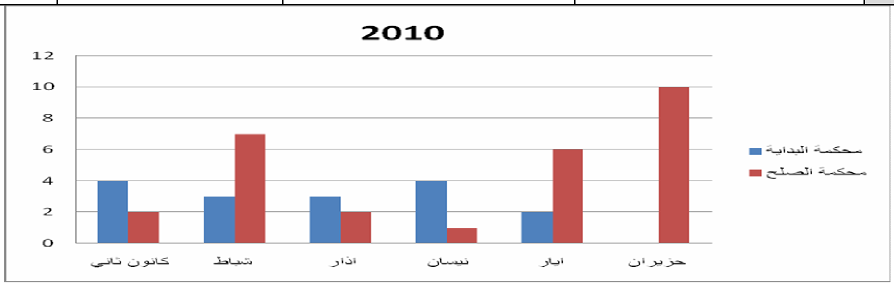
أ- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٩	٠	٩	١٤٪
شباط	٣	١٢	١٥	٢٣٪
اذار	٧	٥	١٢	١٨٪
نيسان	٥	١	٦	٩٪
ايار	١١	١	١٢	١٨٪
حزيران	٩	٣	١٢	١٨٪
الاجمالي	٤٤	٢٢	٦٦	١٠٠٪



ب- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٤	٢	٦	١٤٪
شباط	٣	٧	١٠	٢٣٪
اذار	٣	٢	٥	١١٪
نيسان	٤	١	٥	١١٪
ايار	٢	٦	٨	١٨٪
حزيران	٠	١٠	١٠	٢٣٪
الاجمالي	١٦	٢٨	٤٤	١٠٠٪

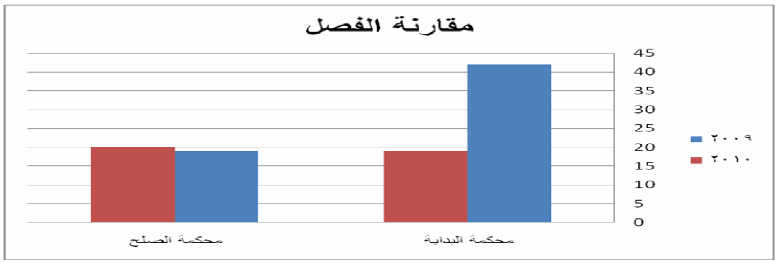


ثانيا: الفصل و التسوية

نلاحظ من الجدول أدناه بأن مجموع الفصل في انخفاض. وبعقد مقارنة بسيطة نجد أن الفصل في الستة أشهر الأولى لسنة ٢٠٠٩ كانت ٦١ قضية أي ما معدله ١٠ قضايا شهرياً، بينما في الفترة ذاتها من عام ٢٠١٠ نجد ان القضايا المفصولة قد انخفضت حتى أصبحت ٣٩ قضية أي ما معدله ٧ قضايا شهرياً. إلا انه عند النظر إلى الفصل لا بد من الأخذ بعين الاعتبار مجموع القضايا المحالة خلال الفترتين.

١. مقارنة بين فصل إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

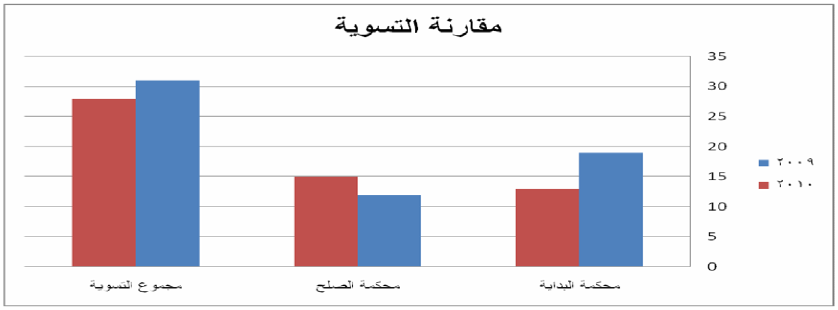
	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع الفصل
	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	
٢٠٠٩	٤٢	٦٩٪	١٩	٣١٪	٦١
٢٠١٠	١٩	٤٩٪	٢٠	٥١٪	٣٩



٢. مقارنة بين تسوية إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

يلاحظ من الجدول أدناه أن نسبة التسوية قد ارتفعت في فترة الستة أشهر الأولى من عام ٢٠١٠ عنه في ذات الفترة لعام ٢٠٠٩ ارتفاعا ملحوظاً. حيث كانت نسبة التسوية في عام ٢٠٠٩ ما معدله ٥١% بينما في عام ٢٠١٠ فقد ارتفعت لتصبح نسبة التسوية ما معدله ٧٢%.

	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع التسوية	نسبة مجموع التسوية لمجموع الفصل
	التسوية	النسبة لمجموع الفصل	التسوية	النسبة لمجموع الفصل		
٢٠٠٩	١٩	٤٥٪	١٢	٦٣٪	٣١	٥١٪
٢٠١٠	١٣	٦٨٪	١٥	٧٥٪	٢٨	٧٢٪



٣. تفاصيل الفصل خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠

أ- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	٦	٢	٨	٠	٠	٠	٨	٦	٢
شباط	١	٩	١٠	٣	٠	٣	١٣	٤	٩
اذار	٣	٢	٥	٤	٥	٩	١٤	٧	٧
نيسان	١	٣	٤	٢	١	٣	٧	٣	٤
ايار	٥	٤	٩	٢	٠	٢	١١	٧	٤
حزيران	٣	٣	٦	١	١	٢	٨	٤	٤
الاجمالي	١٩	٢٣	٤٢	١٢	٧	١٩	٦١	٣١	٣٠

ب- الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	٢	١	٣	٢	١	٣	٦	٤	٢

شباط	٢	٠	٢	٣	٠	٣	٥	٥	٠
اذار	٤	١	٥	٤	٢	٦	١١	٨	٣
نيسان	٣	٣	٦	١	٠	١	٧	٤	٣
ايار	٢	٠	٢	٤	٢	٦	٨	٦	٢
حزيران	٠	١	١	١	٠	١	٢	١	١
الاجمالي	١٣	٦	١٩	١٥	٥	٢٠	٣٩	٢٨	١١

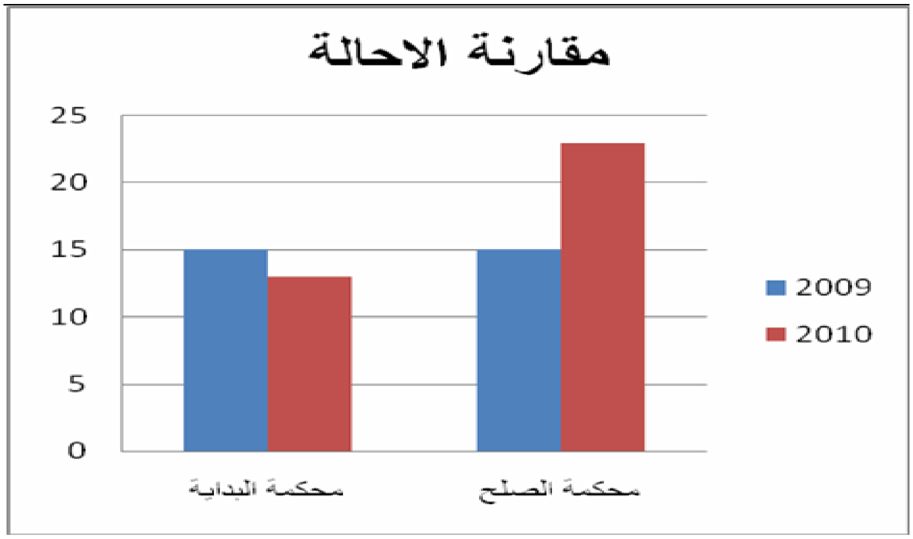
احصائيات إدارة الوساطة لدى محكمة بداية حقوق شمال عمان

أولا: الاحالات

نلاحظ ان هناك ارتفاعاً بسيطاً في الاحالة في فترة الستة اشهر الاولى من عام ٢٠١٠. حيث ان متوسط الإحالة لذات الفترة من عام ٢٠٠٩ هو ٥ قضايا شهرياً، بينما متوسط الإحالة في عام ٢٠١٠ هو ٦ قضايا شهرياً. أي ان الزيادة هي قضية واحدة شهرياً أي أن إجمالي الإحالة في الستة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ هي ٣٠ قضية واجمالي الاحالات في الستة أشهر الأولى من العام ٢٠١٠ هي ٣٦ قضية. كما نلاحظ ان عدد قضايا البداية التي أحيلت في فترة ٢٠١٠ قد تراجعت إلا ان الإحالة من محكمة الصلح قد زادت في فترة ٢٠١٠.

١. مقارنة بين الاحالات للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

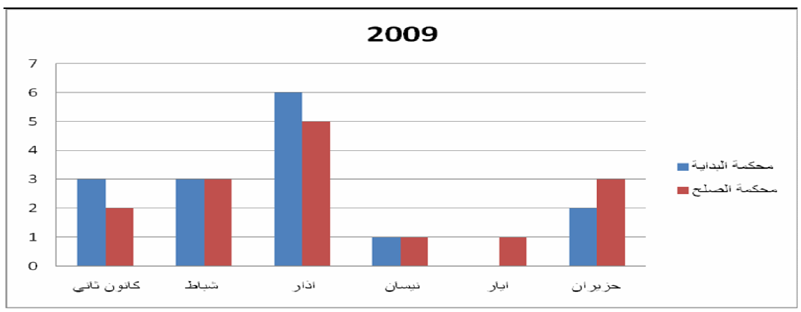
	وارد ٢٠٠٩	**النسبة لمجموع الاحالة**	**وارد ٢٠١٠**	**النسبة لمجموع الاحالة**
محكمة البداية	١٥	٥٠٪	١٣	٣٦٪
محكمة الصلح	١٥	٥٠٪	٢٣	٦٤٪
المجموع	٣٠	١٠٠٪	٣٦	١٠٠٪


مقارنة الاحالة
25
20
15
10
5
0
2009
2010
محكمة البداية
محكمة الصلح

٢. تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠

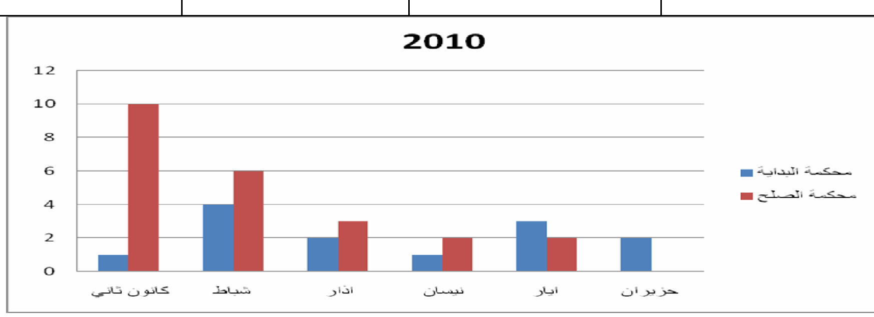
أ- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٣	٢	٥	١٧٪
شباط	٣	٣	٦	٢٠٪
اذار	٦	٥	١١	٣٧٪
نيسان	١	١	٢	٧٪
ايار	٠	١	١	٣٪
حزيران	٢	٣	٥	١٧٪
الاجمالي	١٥	١٥	٣٠	١٠٠٪



ب- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	١	١٠	١١	٣١٪
شباط	٤	٦	١٠	٢٨٪
اذار	٢	٣	٥	١٤٪
نيسان	١	٢	٣	٨٪
ايار	٣	٢	٥	١٤٪
حزيران	٢	٠	٢	٦٪
الاجمالي	١٣	٢٣	٣٦	١٠٠٪

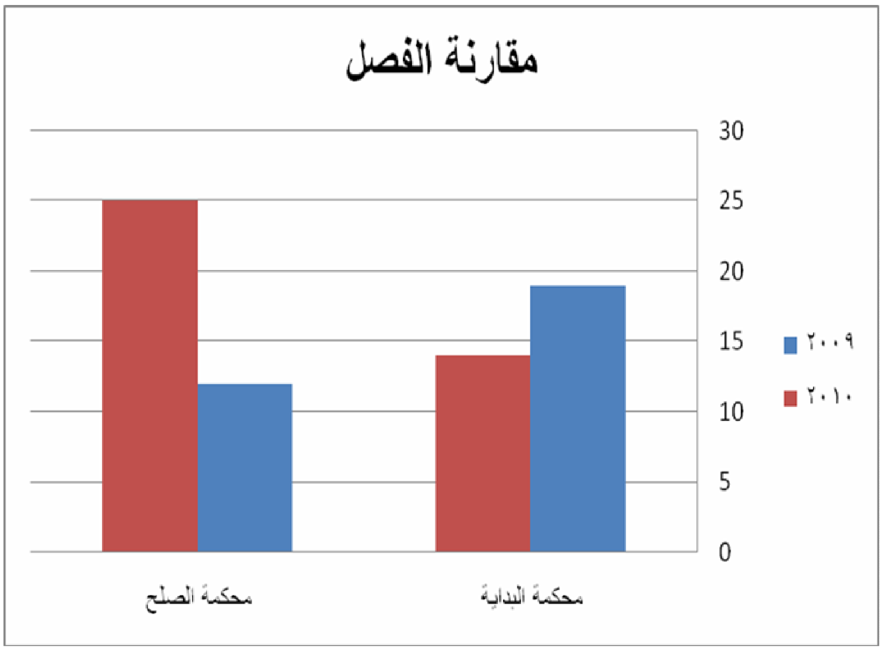


ثانيا: الفصل و التسوية

إن معدل فصل الدعاوى المحالة إلى الوساطة في فترة ٢٠١٠ أفضل من فترة ٢٠٠٩ حيث أن معدل فصل الدعاوى الشهري في فترة ٢٠٠٩ هو ٥ قضايا بينما في فتـــرة ٢٠١٠ أصـــبح ٦ قضايا. إلا أن هذه الزيادة لا تعدّ زيادة كبيرة.

١. **مقارنة بين فصل إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)**

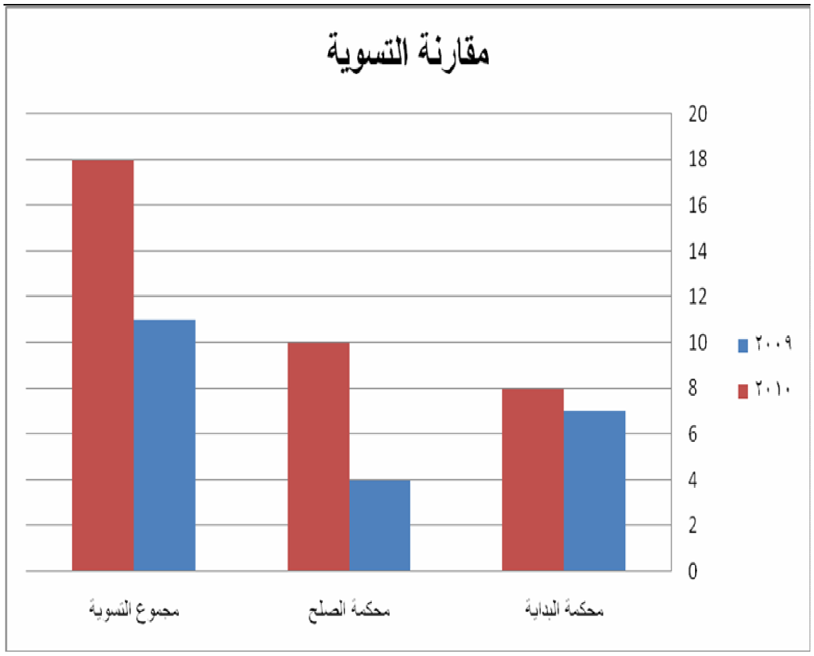
	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع الفصل
	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	
٢٠٠٩	١٩	٦١٪	١٢	٣٩٪	٣١
٢٠١٠	١٤	٣٦٪	٢٥	٦٤٪	٣٩



٢. مقارنة بين تسوية إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

يلاحظ من الجدول أدناه أن نسبة التسوية قد ارتفعت في عام ٢٠١٠ إلى ما نـسبته ٤٦% عنه في عام ٢٠٠٩ والتي كانت النسبة فيها ٣٥%.

	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع التسوية	نسبة مجموع التسوية لمجموع الفصل
	التسوية	النسبة لمجموع الفصل	التسوية	النسبة لمجموع الفصل		
٢٠٠٩	٧	٣٧٪	٤	٣٣٪	١١	٣٥٪
٢٠١٠	٨	٥٧٪	١٠	٤٠٪	١٨	٤٦٪



٣. تفاصيل الفصل خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠

أ- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	١	٣	٤	٠	١	١	٥	١	٤
شباط	١	٢	٣	١	٢	٣	٦	٢	٤
اذار	٢	١	٣	٢	٣	٥	٨	٤	٤
نيسان	١	١	٢	١	٠	١	٣	٢	١
ايار	٠	٤	٤	٠	١	١	٥	٠	٥
حزيران	٢	١	٣	٠	١	١	٤	٢	٢
الاجمالي	٧	١٢	١٩	٤	٨	١٢	٣١	١١	٢٠

ب- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	١	٢	٣	٣	١	٤	٧	٤	٣
شباط	٢	١	٣	١	٣	٤	٧	٣	٤
اذار	١	١	٢	١	٥	٦	٨	٢	٦
نيسان	١	٠	١	٢	٤	٦	٧	٣	٤
ايار	١	١	٢	٢	٢	٤	٦	٣	٣
حزيران	٢	١	٣	١	٠	١	٤	٣	١
الاجمالي	٨	٦	١٤	١٠	١٥	٢٥	٣٩	١٨	٢١

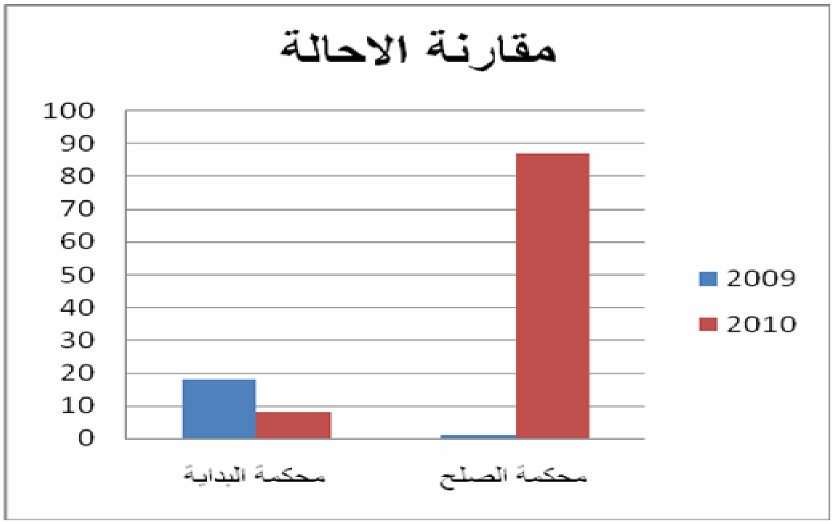
إحصائيات إدارة الوساطة لدى محكمة بداية حقوق شرق عمان

أولا: الإحالات

بالنظر إلى جدول الإحالة أدناه نلاحظ أن تحسناً قد طرأ. حيث أنها قد تضاعفت بشكل كبير . فقد كانت القضايا المحالة في الستة أشهر الأولى من ٢٠٠٩ هي ١٩ قضية أي ما نسبته ٣ قضايا شهرياً. بينما عدد القضايا المحالة في الستة اشهر الأولى من سنة ٢٠١٠ هي ٩٥ قضية أي ما نسبته ١٦ قضية شهرياً. وبالرجوع إلى التفصيل نجد أن الإحالة من محكمة البداية قد تراجع بينما الإحالة من محكمة الصلح قد ارتفع ارتفاعاً كبيراً .

١. مقارنة بين الإحالات للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

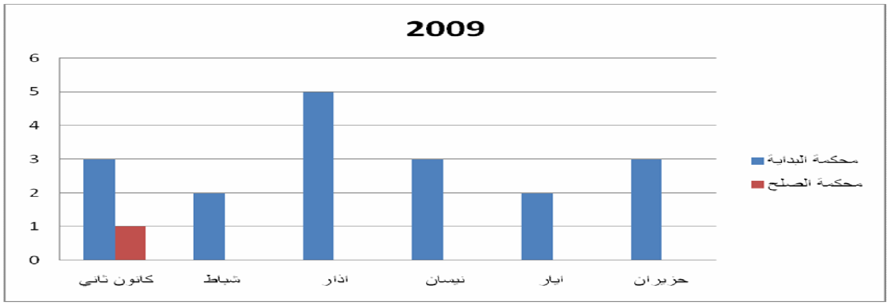
	وارد ٢٠٠٩	النسبة لمجموع الاحالة	وارد ٢٠١٠	النسبة لمجموع الاحالة
محكمة البداية	١٨	٩٥٪	٨	٨٪
محكمة الصلح	١	٥٪	٨٧	٩٢٪
المجموع	١٩	١٠٠٪	٩٥	١٠٠٪



٢. تفاصيل الإحالة خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ – ٢٠١٠

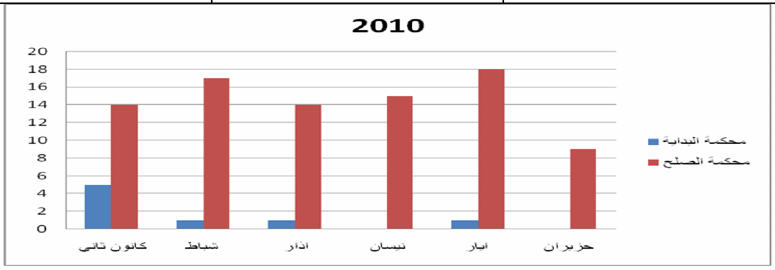
أ- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الإحالة	النسبة لمجموع الإحالة
كانون ثاني	٣	١	٤	٢١٪
شباط	٢	٠	٢	١١٪
اذار	٥	٠	٥	٢٦٪
نيسان	٣	٠	٣	١٦٪
ايار	٢	٠	٢	١١٪
حزيران	٣	٠	٣	١٦٪
الاجمالي	١٨	١	١٩	١٠٠٪



ب- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٥	١٤	١٩	٢٠٪
شباط	١	١٧	١٨	١٩٪
اذار	١	١٤	١٥	١٦٪
نيسان	٠	١٥	١٥	١٦٪
ايار	١	١٨	١٩	٢٠٪
حزيران	٠	٩	٩	٩٪
الاجمالي	٨	٨٧	٩٥	١٠٠٪

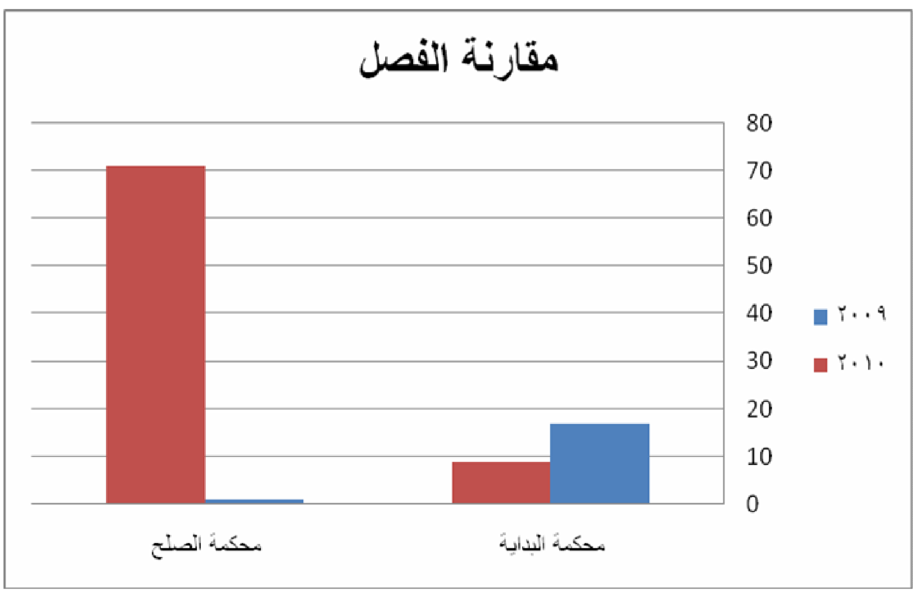


ثانيا: الفصل والتسوية

ان مستوى فصل القضايا في فترة ٢٠٠٩ كانت ١٥ قضية اي بمعدل ٣ قضايا شهرياً، وفي فترة ٢٠١٠ اصبحت ٨٠ قضية اي ما معدله ١٣ قضية شهرياً، اي ان هناك تحسناً ملحوظاً في نسبة الفصل. إلا اننا نلاحظ ان نسبة قضايا البداية المفصولة في سنة ٢٠١٠ قد تراجعت تراجعاً كبراً، حيث ان نسبة الفصل في عام ٢٠٠٩ كانت ٩٣% بينما في عام ٢٠١٠ أصبحت ١١%. على عكس ما هو عليه في نسبة القضايا الصلحية المفصولة التي رتفعت بشكل كبير لتصل النسبة الى ٨٩%. في عام ٢٠١٠ بينما كانت ٧% في عام ٢٠٠٩.

١. مقارنة بين فصل إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

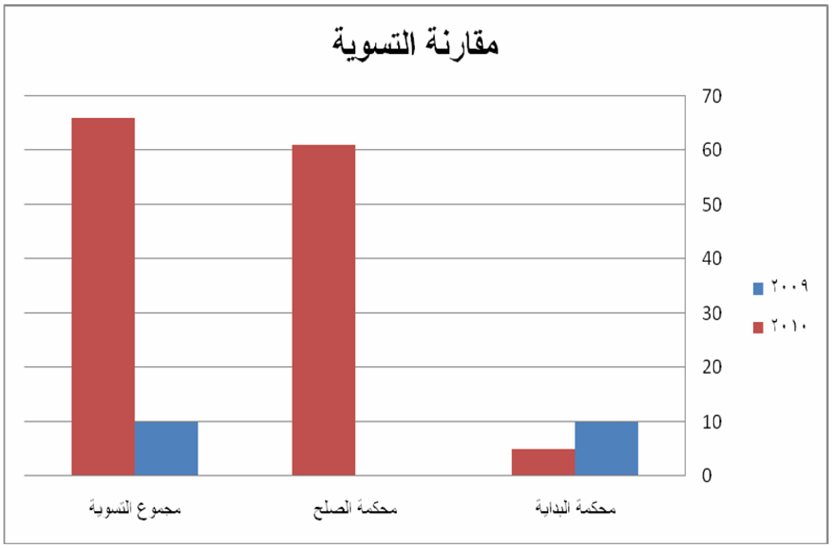
	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع الفصل
	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	
٢٠٠٩	١٤	٩٣٪	١	٧٪	١٥
٢٠١٠	٩	١١٪	٧١	٨٩٪	٨٠



٢. **مقارنة بين تسوية إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)**

يلاحظ من الجدول أدناه ان نسبة التسوية قد ارتفعت في فترة ٢٠١٠ عنه في فتــرة ٢٠٠٩ ارتفاعاً ملحوظاً، حيث كانت نسبة التسوية في عام ٢٠٠٩ ما معدله ٥٦% بينما في عام ٢٠١٠ فقد أصبحت ما معدله ٨٣%.

	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع التسوية	نسبة مجموع التسوية لمجموع الفصل
	التسوية	النسبة لمجموع الفصل	التسوية	النسبة لمجموع الفصل		
٢٠٠٩	١٠	٥٩٪	٠	٠٪	١٠	٥٦٪
٢٠١٠	٥	٥٦٪	٦١	٨٦٪	٦٦	٨٣٪



تفاصيل الفصل خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠

أ- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	١	٠	١	٠	٠	٠	١	١	٠
شباط	٣	١	٤	٠	٠	٠	٤	٣	١
اذار	١	٠	١	٠	١	١	٢	١	١
نيسان	١	١	٢	٠	٠	٠	٢	١	١
ايار	٠	٢	٢	٠	٠	٠	٢	٠	٢
حزيران	٣	١	٤	٠	٠	٠	٤	٣	١
تموز	١	٢	٣	٠	٠	٠	٣	١	٢
الاجمالي	١٠	٧	١٧	٠	١	١	١٨	١٠	٨

ب- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	**محكمة البداية**			**محكمة الصلح**			**إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين**	**اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين**	**اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين**
	التسوية	**عدم التسوية**	**إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية**	**التسوية**	**عدم التسوية**	**إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح**			
كانون ثاني	١	٠	١	١٤	٠	١٤	١٥	١٥	٠
شباط	١	١	٢	١٠	١	١١	١٣	١١	٢
اذار	١	١	٢	١٠	٠	١٠	١٢	١١	١
نيسان	٠	٢	٢	٩	٣	١٢	١٤	٩	٥
ايار	١	٠	١	١٣	٣	١٦	١٧	١٤	٣
حزيران	١	٠	١	٥	٣	٨	٩	٦	٣
تموز			٠			٠	٠	٠	٠
الاجمالي	٥	٤	٩	٦١	١٠	٧١	٨٠	٦٦	١٤

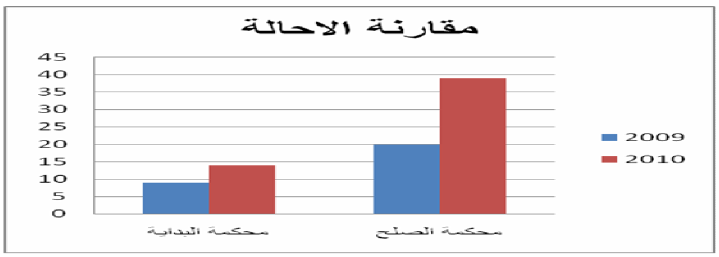
إحصائيات إدارة الوساطة لدى محكمة بداية حقوق جنوب عمان

أولا: الإحالات

يلاحظ من الجدول أدناه أن متوسط الإحالة في فترة ٢٠٠٩ هو ٥ قضايا شهرياً، ومتوسط الإحالة في فترة ٢٠١٠ هو ٩ قضايا شهرياً. ان معدل الإحالة في عام ٢٠١٠ قد ارتفع ارتفاعاً ملحوظاً اي ما معدله ٦٩% مقارنـــة بمعدل الاحالة في عام ٢٠٠٩ والبالغ معدله ٣١%.

١. مقارنة بين الإحالات للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

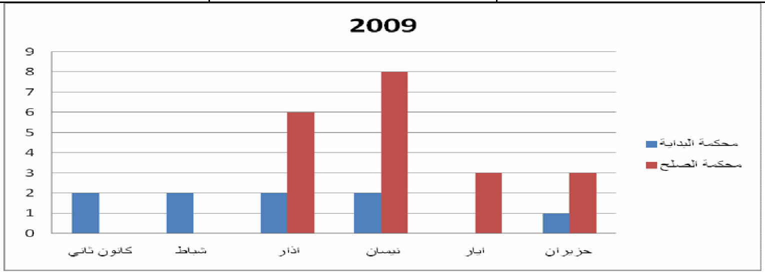
	وارد ٢٠٠٩	النسبة لمجموع الإحالة	وارد ٢٠١٠	النسبة لمجموع الإحالة
محكمة البداية	٩	٣١٪	١٤	٢٦٪
محكمة الصلح	٢٠	٦٩٪	٣٩	٧٤٪
المجموع	٢٩	١٠٠٪	٥٣	١٠٠٪



٢. تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ ٢٠١٠

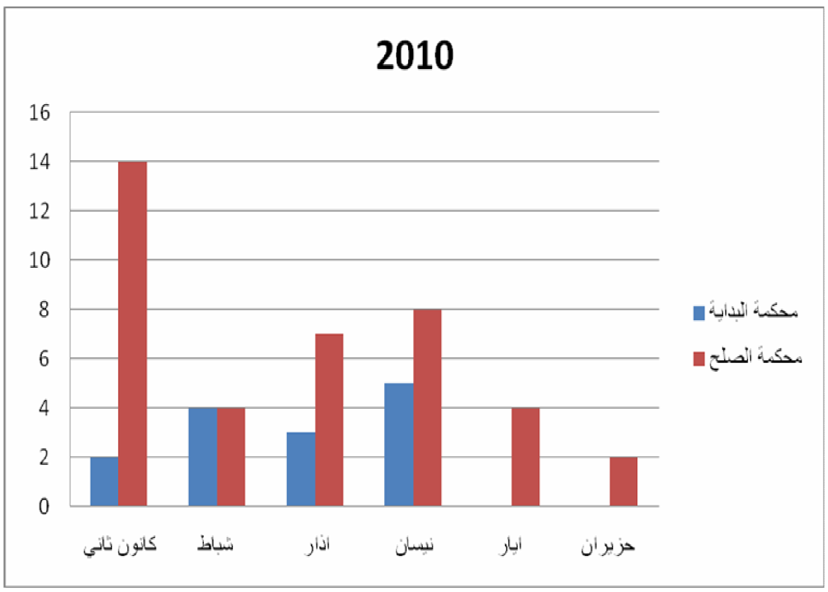
أ- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الإحالة	النسبة لمجموع الإحالة
كانون ثاني	٢	٠	٢	٧٪
شباط	٢	٠	٢	٧٪
آذار	٢	٦	٨	٢٨٪
نيسان	٢	٨	١٠	٣٤٪
أيار	٠	٣	٣	١٠٪
حزيران	١	٣	٤	١٤٪
الإجمالي	٩	٢٠	٢٩	١٠٠٪



ب-   تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

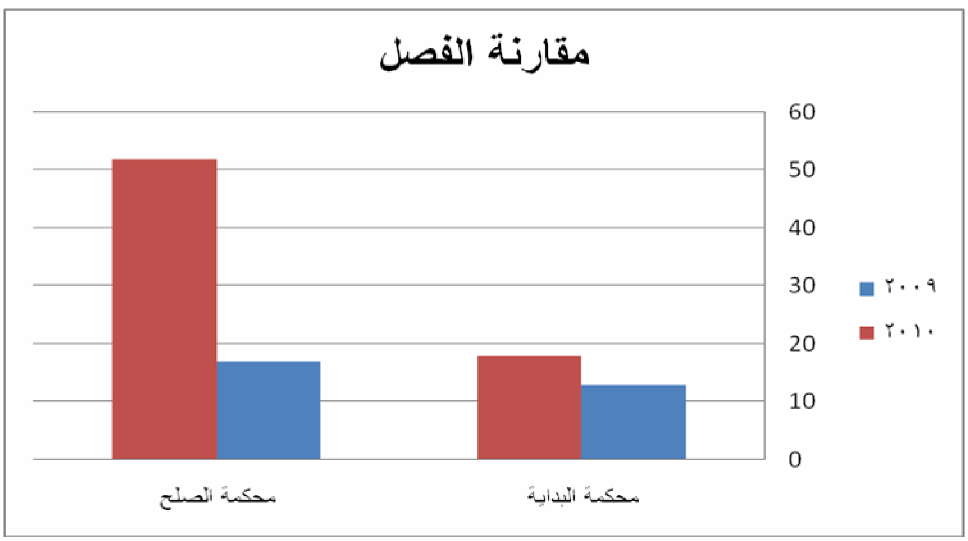
٢٠١٠	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٢	١٤	١٦	٣٠٪
شباط	٤	٤	٨	١٥٪
آذار	٣	٧	١٠	١٩٪
نيسان	٥	٨	١٣	٢٥٪
أيار	٠	٤	٤	٨٪
حزيران	٠	٢	٢	٤٪
الإجمالي	١٤	٣٩	٥٣	١٠٠٪



ثانيا: الفصل و التسوية

ان مستوى فصل القضايا في فترة ٢٠٠٩ هو ٥ قضايا شهرياً. وفي فترة ٢٠١٠ تم فصل ٦٣ قضية اي ما معدله ١١ قضية شهرياً . كما نلاحظ ان معدل الفصل في القضايا المحالة من قبل محكمة الصلح قد ارتفع بشكل ملموس.

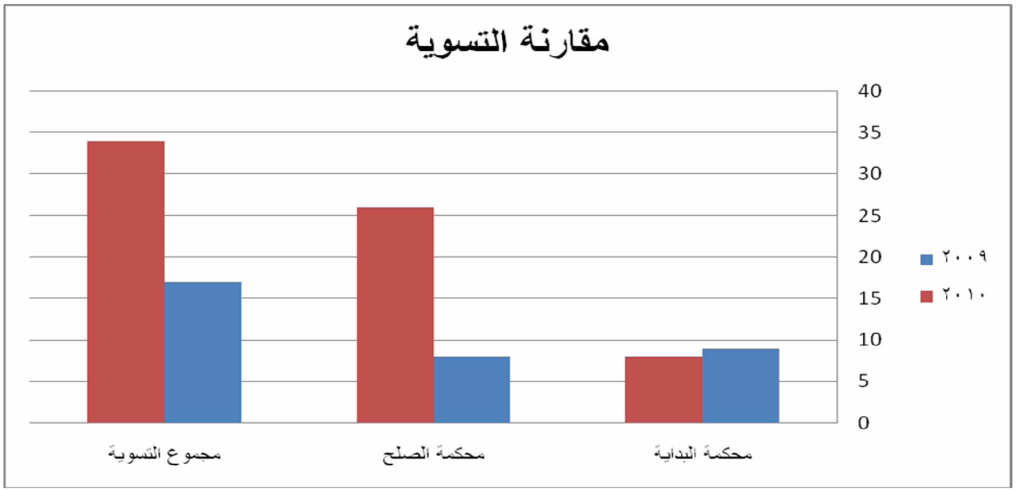
	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع الفصل
	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	
٢٠٠٩	١٩	٢٨٪	٤٨	٧٢٪	٦٧
٢٠١٠	١٨	٢٩٪	٤٥	٧١٪	٦٣



### ١.	مقارنة بين تسوية إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

يلاحظ من الجدول ادناه ان نسبة التسوية قد تراجعت في فترة ٢٠١٠ عنه في فترة ٢٠٠٩. حيث كانت نسبة التسوية في عام ٢٠٠٩ هي ٥٧%. بينما في عام ٢٠١٠ انخفضت لتصبح نسبة التسوية ٥١%. مع الأخذ بعين الاعتبار زيادة عدد القضايا المحالة الى الوساطة، وان عدد القضايا التي تمت بها التسوية في الستة اشهر الأولى من عام ٢٠١٠ اكثر من عدد القضايا التي تمت فيها التسوية لذات الفترة من عام ٢٠٠٩.

	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع التسوية	نسبة مجموع التوسية لمجموع الفصل
	التسوية	النسبة لمجموع الفصل	التسوية	النسبة لمجموع الفصل		
٢٠٠٩	٩	٦٩٪	٨	٤٧٪	١٧	٥٧٪
٢٠١٠	٨	٤٤٪	٢٤	٥٣٪	٣٢	٥١٪



٢. تفاصيل فصل إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

أ- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الإحالة	النسبة لمجموع الإحالة
كانون ثاني	٢	٠	٢	٧٪
شباط	٢	٠	٢	٧٪
آذار	٢	٦	٨	٢٨٪
نيسان	٢	٨	١٠	٣٤٪
أيار	٠	٣	٣	١٠٪
حزيران	١	٣	٤	١٤٪
الإجمالي	٩	٢٠	٢٩	١٠٠٪

ب- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٢	١٤	١٦	٣٠٪
شباط	٤	٤	٨	١٥٪
آذار	٣	٧	١٠	١٩٪
نيسان	٥	٨	١٣	٢٥٪
أيار	٠	٤	٤	٨٪
حزيران	٠	٢	٢	٤٪
الإجمالي	١٤	٣٩	٥٣	١٠٠٪

وبإلقاء الضوء على ما أوردناه من إحصائيات متعلقة بعمل إدارات الوساطة لدى محاكم غرب، شمال، شرق، وجنوب عمان:

بالرجوع إلى كل محكمة نجد أن هناك بعض التباين بين المحاكم في الإحالة و الفصل والتسوية.:

محكمة غرب عمان: لقد تراجعت نسبة الإحالة والفصل في المحكمة في فترة الستة أشهر الأولى من عام ٢٠١٠ بشكل واضح، أما التسوية فقد طرأ ارتفاعاً عليها.

حيث تبين الإحصائيات أن وارد المحكمة في ال ٦ أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ هو ٦٦ قضية أما عدد القضايا المحالة إلى الوساطة في الفترة ذاتها لعام ٢٠١٠ كان عبارة عن ٤٤ قضية. أن معدل الفصل الشهري قد انخفض من ١٠ قضايا شهرياً في فترة ٢٠٠٩ إلى ٧ قضايا شهرياً في فترة ٢٠١٠ . أما بالنسبة لمعدل التسوية فقد ارتفع من ٥١% في فترة ٢٠٠٩ إلى ٧٢% في فترة ٢٠١٠.

محكمة شمال عمان: طرأ تحسن على كل من الإحالة والفصل والتسوية في فترة ٢٠١٠ عنه في فترة ٢٠٠٩.

محكمة شرق عمان: لقد طرأ تحسناً ملحوظاً على نسبة الإحالة والفصل والتسوية في هذه المحكمة في فترة ٢٠١٠. إن الإحالة إلى الإدارة في ال ٦ أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ كان ١٩ قضية، بينما في عام ٢٠١٠ ارتفعت الإحالة لتصبح ٩٥ قضية. وان معدل الفصل الشهري قد ارتفع ارتفاعاً ملحوظاً حيث كانت نسبة الفصل في فترة ٢٠٠٩ ما معدله ٣ قضايا شهرياً بينما في فترة ٢٠١٠ ارتفعت النسبة لتصبح ما معدله ١٣ قضية شهرياً. أما بالنسبة لمعدل التسوية فقد ارتفع من ٥٦% في فترة ٢٠٠٩ إلى ٨٣% في فترة ٢٠١٠.

محكمة جنوب عمان: لقد طرأ تحسن جيد في فترة ٢٠١٠ على كل من الإحالة والفصل. حيث إن الإحالة في ال ٦ أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ كانت ٢٩ قضية بينما في عام ٢٠١٠ ارتفعت نسبة الإحالة إلى ٥٣ قضية. وان معدل الفصل ارتفع ارتفاعاً جيداً حيث كان الفصل في فترة ٢٠٠٩ ما معدله ٥ قضايا شهرياً بينما في فترة ٢٠١٠ ارتفع ليصبح ما معدله ١٢ قضية شهرياً. أما بالنسبة للتسوية فمن حيث عدد القضايا نجد أن هناك تحسن في فترة ٢٠١٠ عنه في فترة ٢٠٠٩ ، أما من حيث النسبة المئوية فنجد أن هناك تراجع في نسبة التسوية، حيث كانت نسبة التسوية في فترة ٢٠٠٩ هي ٥٧% أما في فترة ٢٠١٠ فقد أصبحت ٤٩%.

وفي قراءة لما أوردناه أعلاه نجد أن هناك اختلاف في نسب الفصل والإحالة والتسوية بين محكمة وأخرى وأن من أهم عوامل نجاح عملية الوساطة هو زيادة عدد القضايا المحالة من قبل قضاة الإحالة إلى الوساطة، ومن خلال الإحصائيات التي أوردناها ورغم أن هناك زيادة في عدد القضايا المحالة إلى الوساطة في بعض المحاكم، إلا إننا نجد أن هذا العدد من القضايا المحالة من هذه المحاكم لا يزال قليلاً نسبياً ولا بد من العمل على زيادة عدد قضايا الإحالة في هذه المحاكم وتركيز الجهد والعمل فيها لتفعيل إدارات الوساطة وزيادة عدد القضايا المحالة.

ومن واقع الأرقام من حيث الفصل والتسوية فإنه من الواضح أن عملية الوساطة لها تأثير إيجابي على انجاز القضايا في حال أن تم استغلالها بالشكل الصحيح. لا بد من أن تكون هناك قناعه تامة لدى جميع القضاة في المحاكم بجدوى عملية الوساطة.

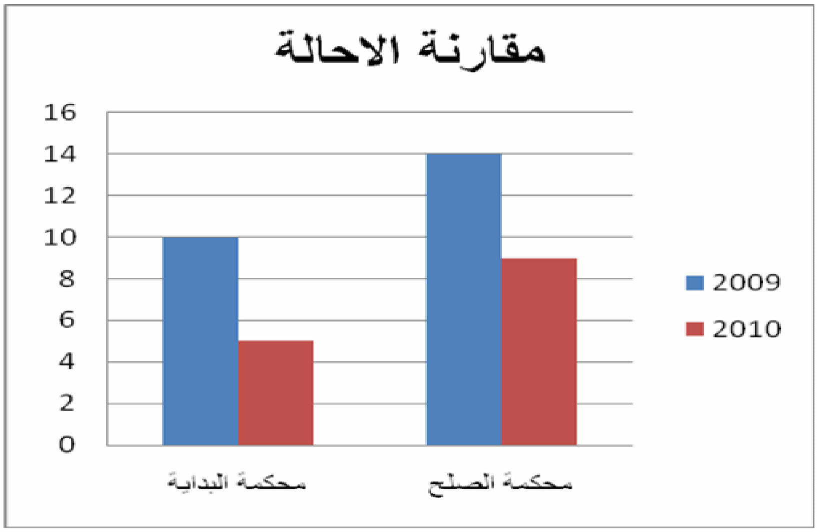
إحصائيات إدارة الوساطة لدى محكمة بداية حقوق الزرقاء

أولا: الإحالات

وبالنظر الى الإحالة نلاحظ أن تراجعاً قد طرأ. وبمقارنة بسيطة بين الإحالة في الستة اشهر الأولى من عام ٢٠١٠ نجد ان الإحالة في انخفاض بحيث بلغت في تلك الفتــرة لكــلا المحكمتــين (بداية و صلح) ١٤ قضية. بينما في الستة اشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ كانت ٢٤ قضية.

١. **مقارنة بين الإحالات للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)**

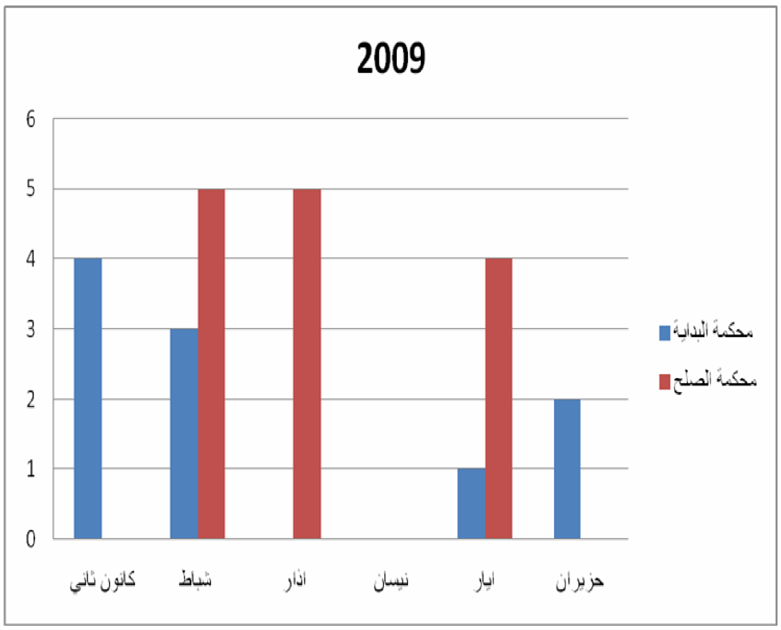
	وارد ٢٠٠٩	النسبة لمجموع الاحالة	وارد ٢٠١٠	النسبة لمجموع الاحالة
محكمة البداية	١٠	٤٢٪	٥	٣٦٪
محكمــــــة لصلح	١٤	٥٨٪	٩	٦٤٪
المجموع	٢٤	١٠٠٪	١٤	١٠٠٪



٢. تفاصيل الإحالة خلال الستة أشهر الأولى للعامين ٢٠٠٩ – ٢٠١٠

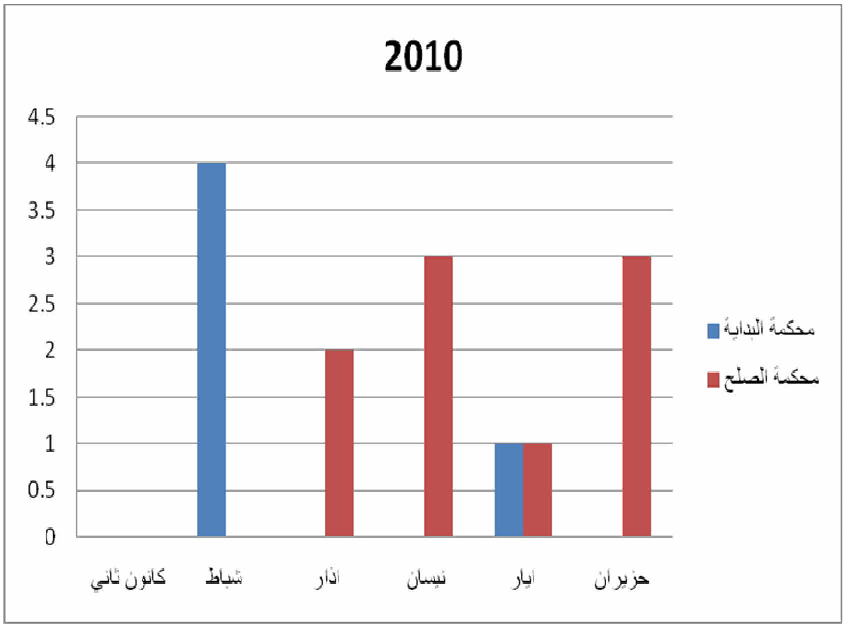
أ- تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الإحالة	النسبة لمجموع الإحالة
كانون ثاني	٤	٠	٤	١٧٪
شباط	٣	٥	٨	٣٣٪
اذار	٠	٥	٥	٢١٪
نيسان	٠	٠	٠	٠٪
ايار	١	٤	٥	٢١٪
حزيران	٢	٠	٢	٨٪
الاجمالي	١٠	١٤	٢٤	١٠٠٪



ب-	تفاصيل الاحالة خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

٢٠١٠	وارد محكمة البداية	وارد محكمة الصلح	مجموع الاحالة	النسبة لمجموع الاحالة
كانون ثاني	٠	٠	٠	٠٪
شباط	٤	٠	٤	٢٩٪
اذار	٠	٢	٢	١٤٪
نيسان	٠	٣	٣	٢١٪
ايار	١	١	٢	١٤٪
حزيران	٠	٣	٣	٢١٪
الاجمالي	٥	٩	١٤	١٠٠٪

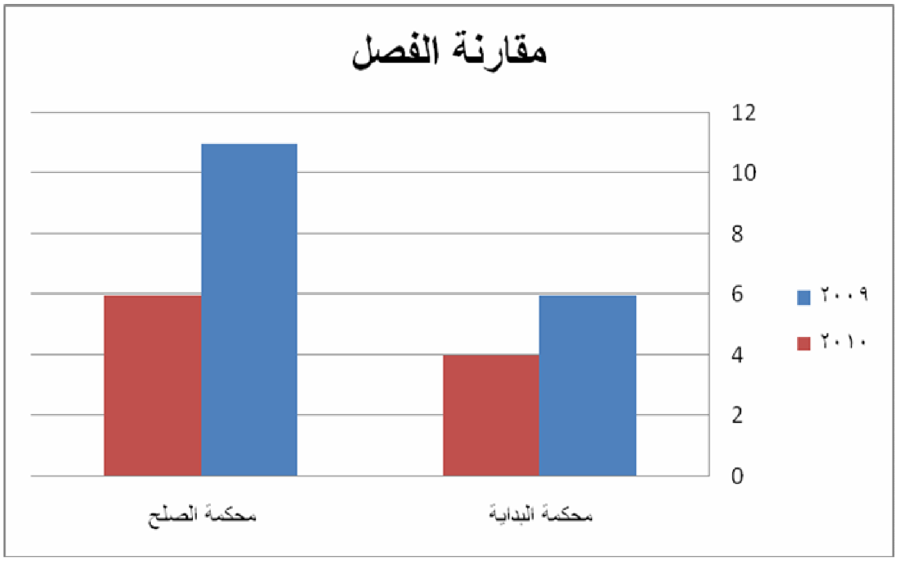


ثانيا: الفصل و التسوية

ان فصل فترة ٢٠٠٩ كان ١٧ قضية أي ما معدله ٣ قضايا شهرياً، بينما في الفترة ذاتهـا من عام ٢٠١٠ نجد أن القضايا المفصولة انخفضت حيث أن معدل الفصل اصبح قضيتين شـهرياً تقريباً. اي ان معدل القضايا المفصولة شهرياً قد انخفضت في فترة ٢٠١٠.

مقارنة بين فصل إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

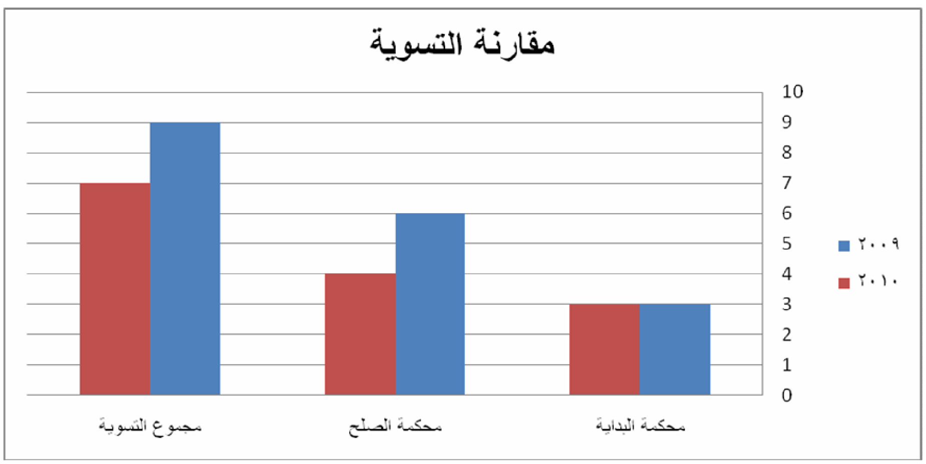
	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع الفصل
	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	الفصل	النسبة لمجموع الفصل	
٢٠٠٩	٦	٣٥٪	١١	٦٥٪	١٧
٢٠١٠	٤	٤٠٪	٦	٦٠٪	١٠



### ١.	مقارنة بين تسوية إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

يلاحظ من الجدول ادناه ان نسبة التسوية قد ارتفعت في فترة ٢٠١٠ عنه في فترة ٢٠٠٩ . ولكن بالنظر الى عدد القضايا التي تم تسويتها فإننا نجد ان عدد القضايا التي تم تسويتها في فترة ٢٠٠٩ اكثر منه في فترة ٢٠١٠.

	محكمة البداية		محكمة الصلح		مجموع التسوية	نسبة مجموع التسوية لمجموع الفصل
	التسوية	النسبة لمجموع الفصل	التسوية	النسبة لمجموع الفصل		
٢٠٠٩	٣	٥٠٪	٦	٥٥٪	٩	٥٣٪
٢٠١٠	٣	٧٥٪	٤	٦٧٪	٧	٧٠٪



٢. تفاصيل فصل إدارة الوساطة للفترتين (٢٠٠٩-٢٠١٠)

أ- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠٠٩

٢٠٠٩	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	١	٢	٣	٠	٠	٠	٣	١	٢
شباط	١	٠	١	٠	٠	٠	١	١	٠
اذار	٣	١	٤	٢	١	٣	٧	٥	٢
نيسان	٢	١	٣	٢	١	٣	٦	٤	٢
ايار	٠	٠	٠	٣	٥	٨	٨	٣	٥
حزيران	٢	٠	٢	١	٢	٣	٥	٣	٢
الاجمالي	٩	٤	١٣	٨	٩	١٧	٣٠	١٧	١٣

ب- **تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠**

٢٠١٠	محكمة البداية			محكمة الصلح			إجمالي القضايا المفصولة لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي تم تسويتها لكلا المحكمتين	اجمالي القضايا التي لم يتم تسويتها لكلا المحكمتين
	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة البداية	التسوية	عدم التسوية	إجمالي القضايا المفصولة لمحكمة الصلح			
كانون ثاني	١	٠	١	١	٥	٦	٧	٢	٥
شباط	١	٠	١	٨	٥	١٣	١٤	٩	٥
اذار	٢	٥	٧	٤	٤	٨	١٥	٦	٩
نيسان	١	٣	٤	٥	٤	٩	١٣	٦	٧
ايار	٣	٢	٥	٣	٢	٥	١٠	٦	٤
حزيران	٠	٠	٠	٣	١	٤	٤	٣	١
الاجمالي لعام ٢٠٠٨	٨	١٠	١٨	٢٤	٢١	٤٥	٦٣	٣٢	٣١

ب- تفاصيل الفصل و التسوية خلال الستة أشهر الأولى للعام ٢٠١٠

تلخيصا لما سبق، نلاحظ من الأرقام أعلاه:

لقد تراجعت نسبة الإحالة والفصل في هذه المحكمة في فترة ال ٦ اشهر الأولى من عام ٢٠١٠. إن وارد الإدارة في ال ٦ أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ كان ٢٤ قضية أما الإحالة في فترة ٢٠١٠ كان عبارة عن ١٤ قضية. وان معدل الفصل الشهري قد انخفض من ٤ قضايا شهرياً في عام ٢٠٠٩ إلى قضيتين شهرياً. اما بالنسبة لمعدل التسوية فقد ارتفع في فترة ٢٠١٠ ليصبح ٧٠% بعدما كانت نسبة التسوية في ٢٠٠٩ هي ٥٣%.

بإجراء مقارنة بسيطة بين محكمة الزرقاء بغيرها من المحاكم نجد ان محكمة بهذا الحجم من المفترض ان يكون عدد القضايا المحالة الى الوساطة فيها اكثر من المحاكم الأخرى. علماً أنه تم عقد ورشات توعوية لجميع قضاة المحكمة فضلاً عن تدريب مجموعة إضافيه من القضاة ليكونوا وسطاء قضائيين. وإننا نعزو سبب تراجع الإحالة والفصل في هذه المحكمة الى عدة عوامل أهمها عدم إبقاء المكان المخصص لعملية الوساطه كما تم إعداده إبتداءً عند انشاء الإدارة نظراً لحاجات المحكمة وان الوساطة في محكمة بداية الزرقاء بحاجة الى الكثير من الدعم وبالأخص تشجيع القضاة على إحالة القضايا الى الوساطه، و توفير المكان المناسب لعقد جلسات الوساطة[1].

---

(١) مقابلة شخصية مع رئس محكمة بداية الزرقاء.

Abstract

Mediation as an alternative Commercial disputes resolution in Jordanian law.

Prepared by:

Khalid Mohammad Ta`amneh

Supervisor

Dr. Munir Hulail

This research investigates an important subject which Is mediation as an alternative commercial disputes resolution in Jordanian law, the time in which tending to alternative procedure is important to fill the needs of certain developments, in order that, the Jordanian legislator stated the mediation low for the year ٢٠٠٦,In which he organized the subject of mediation as an alternative civil disputes resolution , so, the mediation task was the responsibility of case management judges and cancellation judges, and private mediators chosen by the chair of judicial by the minister of justice, finally, mediators chosen by the parties who were called, agreement mediators.

This study aimed at revealing the extent of mediation suitability and effectiveness as anew style and as an alternative of judge in commercial disputes resolution, in addition to motivate the role of mediation as an alternative commercial disputes resolution in reducing the judge load, and increasing the confidence of commercial dispute parties with it's importance as an alternative to solve their disputes.

The researcher concluded through this thesis that mediation as an alternative commercial disputes resolution has asset of features which make it a useful style for commercial disputes parties, because it aims at achieving the benefit both dispute parties, so, these is no winner or loser party, but both parties are winners, in spite of these features, the researcher posed some criticisms to the articles of mediation low which determined applying mediation on commercial disputes, supposing the suitable recommendations to improve them, to reveal the extent of mediation suitability in commercial disputes resolution in Jordan, such as:

١- Improving the mediation law through stating on the obligatory of referring to mediation if the disputes nature needs that

٢- Improving mediation low by giving first instance judges the right of referring to the mediation, in addition to case management judges and conciliation judges.

٣- Improving the mediation low adding both appeal and causation courts, so the parties may refer the disputes judged by appeal or causation courts as courts of mediation

٤- Giving the opportunity to create specialized mediation canters in commercial disputes resolution, within high criteria, and defer mining the responsible super visor on depending the work of these centers, but there must be international to depend them, and this super visor is responsible for questioning mediators when they make any mistake.